

ISSN (Online): 2313-2137



ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання



ВИПУСК

4 / 2015

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

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

Електронне наукове видання

Випуск 4

Миколаїв

2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Фрадкін Аківа, Ph.D, професор економіки (виконавчий віце-президент, Університет «Йорк», США).

Шапошиников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки та менеджменту Херсонського державного університету).

Шиян Дмитро Вікторович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського
(Протокол № 12 від 30.04.2015 р.)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 314.04:332.135

Калашнікова Т.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

НАДБАННЯ ФРАНЦУЗЬКОЇ ШКОЛИ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

ACHIEVEMENTS OF THE FRENCH SCHOOL OF SPATIAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF HUMAN DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Розгляд людського розвитку в просторовому аспекті має збагатити наші знання про цей об'єкт дослідження. У статті визначено ключові аспекти з доробку теорії просторової економіки (теорії полюсів і центрів зростання, теорії полюсів конкурентоздатності, концепції осей розвитку, теорії близькості, теорії інноваційних середовищ), що є важливими для вивчення та стимулювання регіонального людського розвитку.

Ключові слова: людський розвиток, економічний простір, французька школа просторової економіки, полюс зростання, близькість, локальний розвиток.

АННОТАЦІЯ

Рассмотрение человеческого развития в пространственном аспекте обогатит наши знания об этом объекте исследования. В статье определены ключевые аспекты теории пространственной экономики (теории полюсов и центров роста, теории полюсов конкурентоспособности, концепции осей развития, теории близости, теории инновационных сред), которые являются важными для изучения и стимулирования регионального человеческого развития.

Ключевые слова: человеческое развитие, экономическое пространство, французская школа пространственной экономики, полюс роста, близость, локальное развитие.

ANNOTATION

Consideration of human development in the spatial aspect is to enrich our knowledge about the object of study. The article defines the key issues of theory of spatial economics (the theory of poles and growth centers, the poles of competitiveness, the concept of axes of development, the theory of proximity, the theory of innovation environments), which are essential for the study and promotion of regional human development.

Keywords: human development, economic space, French school of spatial economics, poles of growth, proximity, local development.

Постановка проблеми. Концепція людського розвитку поєднує в собі соціальні і економічні аспекти розвитку суспільства у контексті розширення можливостей людини щодо гідного життя та самореалізації через освіту, саморозвиток, працю, змістовне дозвілля. Концепція людського розвитку постійно розвивається – збагачується її зміст, удосконалюється методика вимірювання, висновки щодо стану людського розвитку стають управлінськими завданнями на рівні держав і окремих регіонів.

Цей поступ в Україні можна прослідкувати за змістом монографічних досліджень Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, а також окремих авторів. Логіка пізнання цього явища йде від дослідження змісту і складу концепції людського розвитку в контексті ООН, до адаптація і укорінення на українському ґрунті, зокрема етапним і показовим кроком у цьому напрямі є розробка методики регіонального індексу людського розвитку (РІЛР), який тепер на постійній основі розраховується Державною службою статистики України. У 2012 році здійснено актуалізацію методики розрахунку РІЛР. Аналіз обрахованих на новій методичній базі індексів показали досить значну міжрегіональну диференціацію регіонів, при сталій тенденції збереження внутрішньо регіональних тенденцій розвитку. Така сталість у випадку збереження негативних характеристик, у відставанні навіть від середньоукраїнського рівня не може не викликати занепокоєння. І спонукає до пошуку нових підходів і аналітичних інструментів щодо управління соціальними процесами. Зокрема це пошук схеми декомпозиції регіону з метою знаходження нового об'єкта дослідження, на рівні якого можливо сформувати більш ефективні і дієві рекомендації щодо покращення стану людського розвитку. Так, регіон можна розглядати як сукупність адміністративних районів та міст. У такому випадку об'єктом дослідження, окрім простого співставлення показників за відповідними адміністративними одиницями субрегіонального рівня, має виступати стан розвитку в міських поселеннях і сільській місцевості в рамках відповідного регіону. З іншого боку, якщо відійти від орієнтації на адміністративний поділ, то середовище регіону можна розглядати як певний економічний простір, який структурується центр-периферійними відносинами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Таку двоїстість можна охарактеризувати як роз-

гляд проблеми в термінах AR-простору, тобто як адміністративного регіону і ER-простору – економічного регіону¹. Огляд публікацій щодо першого напрямку демонструє, що соціально-економічний розвиток регіонів постійно перебуває в центрі уваги науковців [2; 3; 4]. Деяко менша кількість вітчизняних робіт присвячена проблематиці розвитку сільських територій [5].

Щодо другого напрямку, то утвердженню і збереженню їх самобутності сільських територій, специфіці їх взаємодії з міськими агломераціями присвячено низку вітчизняних і зарубіжних публікацій, зокрема франкомовних [6; 7; 8], де цей напрям – просторова економіка активно розвивається вже понад пів століття. Деяко незвичний погляд на периферію як на специфічну територію репрезентовано в роботі [9], автор зауважує, що місто хоча і «відтискає»,

відвойовує у сільській місцевості цей простір, але при цьому при застосуванні ряду практик (плануванні розвитку, управлінні містобудівним процесом, консолідації місцевих спільнот), можливе досягнення позитивного забарвлення даного процесу. Запорукою цього є відхід від усталеного підходу, що центром розвитку міської агломерації має бути лише центральне місто, автор наголошує на тому, що соціально-економічну сталість може забезпечити процес повноцінного розвитку локальних общин, що мають периферійне (або приміське) географічне положення.

Досить цікавими видаються роботи Р. Капелло, присвячені дослідженню факторів регіонального розвитку [10; 11], зокрема авторська систематизація теоретичних концепцій регіонального розвитку стосовно їх відношення до категорії простору – його пасивної або активної ролі у регіональному розвитку (табл. 1).

В іншій своїй роботі [13] Р. Капелло здійснює економетричний аналіз факторів регіонального зростання і доходить висновку, що основними факторами, які визначають конкурентні переваги, що пояснюють регіональні відмінності – глобальних, а також регіональних і місцевих гравців, є інновації, людський капітал, політична підтримка та національні ефекти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що переважна більшість публікацій орієнтована на дослідження економічних аспектів розвитку – в них можна спостерігати комплексність аналізу і підходів до вирішення відповідних завдань розвитку. Проте соціальний аспект зостається висвітленим не так добре і публікації в основному присвячені окремим соціальним явищам – проблемам освіти, охорони здоров'я, соціального обслуговування тощо. На цьому тлі дослідження людського розвитку мають необхідний елемент узагальнення і комплексного підходу вивчення проблеми. При цьому варто наголосити, що саме просторовий аспект людського розвитку є вивченим сьогодні недостатньо.

Метою цієї статті є розширення методологічних засад дослідження людського розвитку у містах та у сільській місцевості – виявлення спільних рис і проблем та їх диференціації через звернення до теоретичного доробку теорій розміщення та просторової економіки. Зокрема досить цікавим видається доробок французької школи просторової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Французька школа просторової економіки бере свій початок з наукових ідей французького економіста Франсуа Перру (*F. Perroux*) (1903–1987), який одним із перших, у 1955 році, ввів у науковий обіг поняття «полюсу зростання» в рамках теорії полюсів зростання (*théorie des pôles de croissance*). На його думку, «полюса зростання» («точки економічного зростання») є агломераціями підприємств, що сконцентровані територіально і вирізняються поміж інших

Таблиця 1
Регіональне зростання (розвиток):
економічні теорії і концептуалізація простору
за Р. Капелло [10, с. 15]

Роль простору	Теоретична позиція	
	макроекономічна	мікротериторіальна і поведінкова
Пасивна	Забезпеченість факторами. Виробнича спеціалізація	Спільний соціальний капітал. Доступність. Дифузійні процеси, пов'язані з екзогенними технологіями. Присутність домінуючої фірми або транснаціонально компанії
	Теорії: Неокласичні теорії зростання. Теорії наділеності факторами. Теорія експортної бази.	Теорії/моделі: Теорія полюсів зростання. Теорія наділеності інфраструктурою / потенціалу розвитку. Епідемічні моделі дифузії інновацій. Модель «центр-периферія»
Активна	Так звана зростаюча віддача	Агломераційні економічні ефекти. Динамічні територіальні екстерналії. Ендогенні процеси створення знань.
	Теорії: Теорія ендогенного зростання. Нова економічна географія.	Теорії: Теорія промислових округів. Теорія інноваційних середовищ. Теорія навчаючихся регіонів.

Джерело: наведено за перекладом В.М. Українського [12, с. 72]

1 Досить чітко на пострадянському просторі постановку проблеми щодо усвідомлення обмеженості регіонального підходу в його класичному вигляді озвучено в роботах П.О. Мінакіра, зокрема [1, с. 23].

інтенсивними інноваційними процесами. Концепція «полюсу зростання» виступає органічною складовою загальної економічної теорії цього дослідника. В роботі «L'économie du XX siècle» [14] («Економіка 20 століття») 1961 року Ф. Перру (*F. Perroux*) виклав свої головні ідеї. По-перше, це теорія «домінуючої економіки», якою автор презентує власне бачення сучасної йому капіталістичної економіки.

Економічний світ Ф. Перру покоїться на нерівності як основоположному принципі господарського життя. Він вважає, що в соціально-економічній системі сучасного капіталістичного суспільства немає ніяких внутрішніх спонукань, які штовхали б цю систему до встановлення рівності. Нерівність впливає з відмінностей у розмірах виробництва і капіталу, з різного ступеня інформованості партнерів, з приналежності до різних областей господарства. Головний результат нерівності – існування домінуючих і підлеглих економічних одиниць. Відносини між ними будуються інакше, а ніж при простому товарному виробництві. У мережу відносин вплітається примус як специфічне «економічне благо», що дає його власнику економічні переваги. Домінуючі одиниці примушують інших погоджуватися на пропонувані в односторонньому порядку умови угод або співробітництва. Нерівність господарюючих одиниць має своїм наслідком деформацію економічного простору. Один з найцікавіших видів деформації, описаних Перру, – поляризація простору навколо ведучої галузі («полюси зростання»). Підприємства, що входять в зону поляризованого простору, встановлюють нерівноправні відносини по відношенню до його полюсів, відчуваючи при цьому на собі їх захоплюючий або гальмівний вплив [15].

Приклади прояву цієї нерівності Ф. Перру бачив на рівні взаємодії країн, при формуванні відносин центру і периферії на глобальному рівні. З констатації нерівності і нерівномірності розвитку автор виводить необхідність удосконалення капіталістичного укладу за допомогою державного регулювання, обґрунтувавши «теорію гармонізованого зростання», а запропонувавши «теорію всезагальної економіки» Ф. Перру визначив мету цього поступу як майбутнє суспільство, в якому виробництво буде послугувати людині, будуть подолані злиденність і насильство.

Звертаючись до наукової спадщини Ф. Перру, неможливо не відзначити надзвичайну актуальність його ідей. На новому витку економічних процесів світова спільнота знову як надзвичайно важливу розглядає проблематику нерівності, зокрема у міждержавному контексті. Так, в експертному звіті «Global Risks 2014, Ninth Edition», який було підготовлено до Всесвітнього Економічного Форуму у Давосі – 2014, чітко визначено, що одним із найнебезпечніших ризиків є «зростаюча нерівність доходів» [16 с. 9]. Експерти зазначають,

що в умовах глобалізації невинне зростання розриву у доходах між багатими і бідними верствами населення є вкрай небезпечним. Чисельність середнього класу у світі скорочується, а це веде зниження загального рівня споживання у світі.

Обґрунтувавши теорію гармонізованого зростання, Ф. Перру виступив ідейним натхненником дирижизму (фр. *dirigisme*) – адаптованого до європейського ґрунту кейнсіанського погляду на регулювання економіки. У цьому зв'язку досвід Франції, яка в процесі повоєнної відбудови економіки спиралася на дирижизм та індикативне планування повинен зацікавити українську наукову спільноту і публічну владу. До того ж інструментарій регулювання регіональної політики розроблений у Франції є одним з найефективніших в Європі. Його важливою складовою є політика розбудови інфраструктури, розвинута система регіональних стимулів та щодо розвитку територіальних громад (зокрема, субсидій на регіональний розвиток, податкові пільги, застосування прискореної амортизації).

Досить часто при формуванні політики економічного і соціального розвитку економісти забувають або ігнорують факт існування нерівності України по відношенню до розвинутих країн, викривлення цін та положення ресурсного додатку до більш розвинутих економік, який на сьогодні є об'єктивною реальністю.

Ф. Перру вважав, що «ефект домінування», який полягає у якісній зміні відносин між економічними одиницями, веде до «поляризації простору» навколо галузі («полюсу зростання»), в якій економічні одиниці поведуться як частини єдиного цілого, тобто як макроодиниці. При цьому «осередок зростання» як найбільш перспективне підприємство буде домінувати над іншими більш традиційними або відсталіми, визначаючи настанову по нерівномірності економічного росту, який не відбувається повсюдно, а має осередковий характер (теорія незбалансованого зростання). У структурі «полюсу зростання» Ф. Перру виокремлював 3 основних компоненти: провідну галузь, групу галузей місцевого значення (комплекс галузей), просторову агломерацію виробництва. Спираючись на класифікацію галузей за темпами розвитку і здатності до кооперації, серед галузей, що володіють потужним ефектом привабливості, здатним модифікувати структуру всієї національної економіки, вчений виокремлював хімічну промисловість, машинобудування, нафтопереробку, атомну енергетику, електронну промисловість, підприємства яких здатні виступати як домінуючі одиниці у економічному просторі.

Загалом, у своїх роботах Ф. Перру використує не тільки поняття полюс зростання (*la croissance*), а і полюси, простори та осі розвитку (*les poles, espaces et axes de developpement*), полюси, простори та осі інтеграції (*les poles,*

espaces et axes d'integration) [17; 18], розрізняючи ці поняття [17, с. 247-248].

Ф. Перру та його послідовники наголошували на важливості ролі держави у справі формування і розвитку «полюсів зростання», зокрема з метою поживлення регіонального розвитку.

Як узагальнює В.М. Український [12, с. 92; 19, с. 18-19], проблематика «полюсів», розгляд питань поляризації в економічному розвитку були характерним елементом франкомовної просторової економіки з моменту появи теорії полюсів зростання Ф. Перру в 1950-х роках. Наприклад, в 1960-і Ф. Айдало розглядав проблематику полюсів зростання в контексті зовнішніх економічних ефектів, в 1970-ті рр. Ж.-К. Перрен (*J.-C. Perrin*) оперував поняттям «полюс», розглядаючи питання урбанізації та регіонального розвитку, а А. Липец (*A. Lipietz*) проводив відповідне емпіричне дослідження французьких регіонів, виявляючи ступінь поляризації. У 1980-х рр. до теми поляризації звертався відомий канадський регіоналіст К. Де Брессон (*Ch. DeBresson*), вивчаючи питання технологічних полюсів зростання. У 1982 р. Мишель Аглиетта (*Michel Aglietta*) и Робер Буайе (*Robert Boyer*) написали роботу «Полюса конкурентоспособности, промышленная стратегия и макроэкономическая политика».

Учень Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіль (*J. Boudeville*) як «полюси зростання» розглядав не тільки сукупності підприємств флагманських галузей, але і конкретні території (населенні пункти та регіони), які характеризуються прогресивною галузевою структурою і в економіці регіону або держави виконують функцію джерела інновацій. Його основні роботи [20; 21]. Згідно з моделлю цього автора, розвиток виробництва в економіці відбувається нерівномірно, оскільки завжди є динамічні передові галузі, які виступають локомотивом розвитку всієї економіки, які і репрезентують собою «полюси зростання». Через систему взаємозв'язків типу «затрати – випуск» ефект росту виробництва розповсюджується на весь регіон або державу. Завдяки процесу концентрації виробництва, передові галузі групуються як на певній території як в центрі зростання. Ж.-Р. Будвіль запропонував власну ієрархію центрів зростання: малі і «класичні» міста, що спеціалізуються на галузях третинного сектора => «промислові міста середнього розміру», які характеризуються диверсифікованою структурою господарства і розвиваються за рахунок зовнішніх впливів => «великі міські агломерації», які в структури господарства мають пропульсивні (передові) галузі, здатні забезпечити автономність розвитку => «полюси інтеграції», які охоплюють декілька міських систем і визначають напрямок еволюції про-

сторових структур. Згідно з Ж.-Р. Будвільем, «полюс зростання» можна трактувати як географічну агломерацію економічної активності або як сукупність міст, що мають у своєму розпорядженні комплекс виробництв, які швидко розвиваються.

Теорія «полюсів зростання» набула подальшого розвитку в роботах П. Потье (*P. Pottier*), про осі розвитку зокрема [22]. Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що територія, яка розташована між полюсами росту і забезпечує їх транспортний зв'язок, отримує у цьому випадку додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновації, розвитку інфраструктури. Сукупність полюсів зростання та осей зростання, що їх з'єднують, утворюють просторовий каркас економічного зростання регіону або держави.

У подальшому теорія полюсів росту знайшла свій розвиток у таких наукових напрямках, як дослідження локальних економічних систем², «полюсів конкурентоздатності» (*les pôles de compétitivité*), теорії інноваційних середовищ (з середини 80-х років ХХ століття, Ф. Айдало (*Ph. Aydalot*), Ж.-К. Перрен (*J.-C. Perrin*)). Саме таке спрямування французької економічної думки видається логічним з погляду на те, що в умовах постіндустріального суспільства саме інновація, забезпечує розширену віддачу від капіталу і є гарантією збереження лідируючих позицій у світовій економіці. Тобто в умовах світової конкуренції економік тільки успішність інноваційного процесу забезпечує і означає розвиток.

Локальна економічна система [23, с. 95] є виробничою системою, до складу якої входять одна або декілька структур, що мають щільні зв'язки між собою, іншими фірмами та місцевими інституціями, при цьому діяльність цієї системи концентрована і спеціалізована навколо певного продукту, ринку або сфери діяльності. У роботі [25, с. 3] локалізація конкретизується як територія, що відповідає області, всередині якої населення може знайти роботу без переїзду. М. Гроссетті виокремлює шість специфічних різновидів SPL, таких як: округа, технополіси, субконтрактні системи, специфічні види діяльності, орієнтовані на світовий ринок, сервісні системи метрополітену і агропромислові системи [26, с. 171-174].

Вивчення економічних локалізованих систем щільно пов'язано теорією близькості (*la théorie de la proximité*) – ще одним актуальним напрямом досліджень франкомовних науковців (що розробляється такими групами дослідників, як «*French school of economies of proximity*», *L'équipe PROXIMITES*, «*Dynamiques de Proximité*» та ін.). Їх метою є введення просторової змінної в економіку та інші соціальні науки. У відповідній теорії близькість розглядається не тільки як географічний, топографічний феномен, а і як міра інтенсивності відносин, контактів між суб'єктами.

² Саме терміном «локальні економічні системи» на думку В.М. Українського [24, с. 114] найбільш адекватно можна перекласти франкомовний термін «*les systimes productifs locaux*» (SPL).

Завершити огляд сучасних напрямів французької економічно-просторової думки варто згадкою про теорію інноваційних середовищ (*Théorie des milieux innovateurs*), що перш за все перебуває у фокусі інтересів наукової групи *Le Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI)*, яка пов'язана з ім'ям Ф. Айдало (*Ph. Aydalot*) [27; 28].

Дослідницькі гіпотези у трактуванні Ф. Айдало мали такий зміст: «Інноваційне підприємство не передує локальним середовищам, воно породжується ними. Інноваційна поведінка у винятковому ступені залежить від змінних, що визначаються на локальному або регіональному рівні. Дійсно, минуле територій, їх організація, їх можливість генерувати спільні проекти, згода, що їх структурує, лежать в основі інновацій. Доступ до технологічних знань, наявність ноу-хау, структура ринку праці і багато інших складових локальних середовищ зумовлюють зони більшої або меншої інновативності» [12].

На думку А. Браманти [29, с. 22-24, 26], розвиток інноваційного середовища детермінується п'ятьма процесами, що сильно перекриваються, репрезентуючи собою кілька напрямів, за якими можна буде (і потрібно) сформулювати відповідь відносно динаміки реляційного розвитку та територіальної конкурентоспроможності:

– динаміка системи промислового виробництва (що включає в себе конкретні умови обміну між фірмами: відносини входу-виходу, ступінь спеціалізації, галузеву структуру, наявність або відсутність домінуючої фірми тощо);

– процес навчання системи (структурування процесу навчання в системі, визначає, у свою чергу, зростання прогресивних або регресивних коаліцій, залежно від владних відносин між учасниками, одні з яких здатні до метаболізації змін, а інші є акторами, виключеними з цих процесів [30]);

– розвиток «спеціальних» структур управління;

– розвиток так званого «підтримуючого простору» (і локальних політик), що виникає при консолідації спільних інтересів і процесу загальної ідентифікації стратегії місцевого розвитку;

– процес специфічного поєднання внутрішніх контактів з зовнішніми мережевими зв'язками.

Р. Ратті і Ф. ДеАмброджо в роботі [31, с. 171] розрізняють виробничий простір, ринковий простір і підтримуючий простір. Останній опосередковує три типи неринкових відносин, а саме: відносини, що пов'язані з організацією факторів виробництва; стратегічні відносини фірми з її партнерами, постачальниками, клієнтами, стратегічні відносини з іншими акторами середовища (суспільними інститутами, приватними асоціаціями).

Можна зробити висновок, що теорія інноваційних середовищ дозволяє виявити механізми формування інституціонального середовища, здатного стимулювати фірми до інновацій, випуску конкурентоспроможної продукції через відносини з іншими агентами, що перебувають у відповідному середовищі. До таких акторів, окрім самих підприємств, належать місцеві органи влади, приватні суб'єкти або їх групи, інші локальні інститути.

Таблиця 1

Теорії просторової економіки та їх ключові аспекти, що є важливими для вивчення та стимулювання регіонального людського розвитку

Теоретичний напрям	Важливі аспекти для вивчення людського розвитку в просторовому аспекті	Важливі аспекти для стимулювання людського розвитку в просторовому аспекті
Теорія полюсів і центрів зростання Теорія полюсів конкурентоспроможності	Дослідження проактивного потенціалу підприємств соціальної сфери та їх об'єднань в сфері людського розвитку.	Формування полюсів зростання людського розвитку (як у вигляді відповідної теоретичної концепції, так і практичних рекомендацій).
Концепція осей розвитку	Значення транспортних каналів, що поєднують між собою центри розвитку для соціального та людського розвитку.	Механізми комунікації та розповсюдження позитивних ефектів (інновацій, суспільних практик).
Теорія близькості	Дослідження різних видів близькості. Визначення соціально-економічних ефектів, що стимульовані близькістю (географічною, організаційною, інституціональною, територіальною, технологічною, реляційною тощо) та мають вплив на процеси людського розвитку.	Позитивні екстерналії певних територій, «еластичність територій». Локальний розвиток як передумова людського розвитку.
Теорія інноваційних середовищ	Концепт особливим чином синтезованого і підтримуючого простору, який інспірує людський розвиток.	Пошук компонентів відповідного підтримуючого простору.
Концепція територіально локалізованих економічних систем	Дослідження типологізації територіально локалізованих економічних систем (агломерацій, кластерів, мережових організацій тощо), їх значення для людського розвитку. Первинні і вторинні ефекти територіально локалізованих економічних систем для людського розвитку.	Посилення значення територіальних інститутів для людського розвитку, зокрема місцевого самоврядування. Локальна економічна інтеграція заради людського розвитку. Кооперація територій.

На нашу думку, саме поняття підтримуючого простору пов'язує як економічні, так і соціальні аспекти розвитку територій, що детермінують і підсилюють динаміку один одного. Конкуренція між територіями має як економічний, так і соціальний аспекти, синергія цих двох процесів є дуже близькою до змісту людському розвитку.

Ґрунтуючись на поглядах французьких науковців, географічний простір, зокрема регіональний, поляризований центр-периферійними відносинами, можна репрезентувати як певну мережеву структуру центрів економічної (виробничої) діяльності, пов'язаних між собою і своєю периферією певними зв'язками, що опосередковуються осями розвитку і підтримуються, інспіруються інноваційним середовищем. При цьому ця мережа нашарована на територіальну інфраструктуру, систему розселення, щільно пов'язана з ними, підживлюється потенціалом «генія місця» як унікальним сполученням географічного ландшафту, культурних традицій, історичної пам'яті місцевих громад.

Таким чином, варто узагальнити, що спираючись на комплекс понять, концептів і методологічних підходів, що запропоновані школою французької просторової економіки можна сформулювати досить цілісне уявлення про закономірності функціонування соціально-економічних процесів на територіальному рівні та отримати інструменти по активізації, стимулюванню як територіально локалізованої виробничої діяльності, так і процесів розвитку територій загалом.

У таблиці 1 визначено ті аспекти людського розвитку, які можливо виокремити, ґрунтуючись на теоретико-методологічному інструментарії французької школи просторової економіки.

Висновки. Розгляд людського розвитку в просторовому аспекті має збагатити наші знання про нього як об'єкт дослідження. Використання теоретико-методологічного доробку французької школи просторової економіки дозволяє розширити звичні підходи до його вивчення та стимулювання, переносючи центр уваги соціальної політики на зусилля з формування центрів та полюсів зростання людського розвитку. Це повертає науковців і практиків до вивчення проблем локального рівня та стимулювання локального (перш за все ендогенного) розвитку, розглядаючи його як передумову людського.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минакир П.А. Экономический анализ и измерения в пространстве // *Пространственная экономика*. – 2014. – № 1. – С. 12-39.
2. Пашкевич М.С. Наукові засади регулювання регіональної економіки : моногр. / М.С. Пашкевич. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 790 с.
3. Питула Я.В., Кузенко Н.В. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 1(67). – С. 7-16.
4. Грига В.Ю. Економічна динаміка регіонального розвитку в Україні // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. – 2013. – № 4(41). – С. 134-139.
5. Павлов О.І. Регіональні особливості розвитку сільських територій України // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 4(70). – С. 16-23.
6. Angelini Julien, « Le débat public comme agir territorial : méthodes qualitatives », *Communication et organisation*, n 38, 2010, p. 171-180.
7. Dodier Rodolphe, Laurent Cailly, Arnaud Gasnier, et François Madoré, *Habiter les espaces périurbains*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2012.
8. Clément Camille. Le lieu agricole périurbain : un analyseur de la complexité des constructions territoriales entre actions politiques, débats publics et pratiques spatiales : étude de cas dans le Lunellois (Languedoc) // *Nouvelles perspectives en sciences sociales : revue internationale de systémique complexe et d'études relationnelles*, Volume 10, numéro 1, 2014, p. 27-57.
9. François Mancebo, « Périurbanisation et durabilité : inverser la perspective », *Cybergeo : European Journal of Geography [En ligne]*, Aménagement, Urbanisme, document 686, mis en ligne le 28 juillet 2014, consulté le 10 mars 2015. URL : <http://cybergeo.revues.org/26427> ; DOI : 10.4000/cybergeo.26427.
10. Capello R. Space and theoretical approaches to regional growth // Capello R., Camagni R., Chizzolini B., Fratesi U. *Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe: European Competitiveness and Global Strategies*. Berlin: Springer, 2008. P. 13-31.
11. Capello R., Caragliu A. and Nijkamp P. Territorial capital and regional growth: increasing returns in knowledge use // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 2011, vol. 102, issue 4, P. 385-405.
12. Украинский В.Н. Французская пространственная экономика: от промышленных округов до полюсов конкурентоспособности // *Пространственная экономика*. – 2011. – № 3. – С. 71-99.
13. Capello R., Fratesi U. Growth Patterns in Global Regions: Do Specific Success Factors Make a Difference? // *Journal of heterodox economics*. – 2013 – Volume. – № 1. – P. 54-78.
14. Perroux F. *L'economie du XX siecle*. – Paris. – 1961.
15. История экономических учений: современный этап / под ред. А.Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 733 с.
16. *Global Risks 2014: Ninth Edition Taking a 10-year outlook / World Economic Forum [Електронний ресурс]*. – 60 p. – Режим доступу : http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/Global_Risks_2014.pdf.
17. Perroux F. Les investissements multinationaux et l'analyse des pôles de développement et des pôles d'intégration // *Revue Tiers-Monde*. – 1968. – Т. 9. – № 34.
18. Perroux F. Note sur la ville considérée comme pôle de développement et comme foyer du progrès // *Revue Tiers-Monde*. – 1967. – Т. 8. – № 32.
19. Украинский В.Н. Французская школа пространственной экономики: генезис и современные направления развития : автореф. канд. экон. наук : специальность 08.00.01 – Экономическая теория. – Москва – 2013, 24 с., с. 18-19.
20. Boudeville J. R. *Les 'espace economique*. – Paris, PUF, 1961. – P. 16-37.
21. Boudeville J.-R. *Problems of Regional Economic Planning*. – Edinburg, Edinburgh University Press., 1966. – P. 9-128.
22. Pottier P. Axes de communication et developpement economique // *Revue Economique*. – 1963. – № 1. – P. 12-58.

23. DATAR, 2003. La France, puissance industrielle. Une nouvelle politique industrielle par les territoires, Paris. Ernst & Young L'implication des PME et des SPL dans les Poles de Competitivite. 2005.
24. Украинский В.Н. Современная французская пространственная экономика: теория близости и типологизация локализованных экономических систем // Пространственная экономика. – 2011. – № 2. – С. 92-126.
25. Ernst & Young L'implication des PME et des SPL dans les Poles de Competitivite. 2005.
26. Grossetti M. Concentration d'entreprises et innovation: esquisse d'une typologie des systemes productifs locaux // Geographie, Economie, Societe. 2004. Vol. 6. № 2. – P. 163–177.
27. Aydalot Ph. Économie régionale et urbaine, Paris, Economica. 1985.
28. Aydalot Ph. (dir.), Milieux innovateurs en Europe, Paris, GREMI. 1986.
29. Bramanti A. From Space to Territory: Relational Development and Territorial Competitiveness. The GREMI Approach within the Contemporary Debate. Paper presented at the conference «SMEs and districts: hybrid governance forms, knowledge creation & technology transfer». Castellanza. 1998. 5–7 November.
30. Bianchi P. and Miller L.M. (1994) Innovation, Collective Action and Endogenous Growth: An Essay on Institutional and Structural Change, *Dynamis*, no. 2/94, Idse-Cnr, Milano.
31. Ratti R., D'Ambrogio F. Processus d'innovation et intégration locale dans une zone périphérique // Maillat D., Quévit M., Senn L. (eds.) Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional. Neuchâtel: GREMI/EDES, 1993. – P. 167-195.

УДК 338:005

Кравченко М.О.*кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***РОЗШИРЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ****EXPANSION OF APPROACHES TO THE STUDY
OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено опрацюванню існуючих підходів до дослідження, зокрема класифікації, стійкості економічних систем як обов'язкової передумови формування методології управління нею. Узагальнено класифікаційні системи, запропоновані різними авторами. З огляду на структурний системний характер кризових явищ, що нині розгортаються в економіці України, обґрунтовано доцільність аналізу економічної стійкості підприємства як системно-інтеграційної характеристики. На цій основі запропоновано новий підхід до класифікації видів стійкості залежно від типу систем, що превалюють в інтеграційному утворенні, до якого належить підприємство.

Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, класифікація, системно-інтеграційна стійкість.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обобщению существующих подходов к исследованию, в частности классификации, устойчивости экономических систем как обязательной предпосылки формирования методологии управления ею. Проанализированы классификационные системы, предлагаемые разными авторами. Учитывая структурный системный характер кризисных явлений, которые сейчас разворачиваются в экономике Украины, обоснована целесообразность исследования экономической устойчивости предприятия как системно-интеграционной характеристики. На этой основе предложен новый подход к классификации видов устойчивости в зависимости от типа систем, которые превалируют в интеграционном образовании, к которому принадлежит предприятие.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, предприятие, классификация, системно-интеграционная устойчивость.

ANNOTATION

This article is dedicated to processing the existing approaches to the studying and, in particular, the classification of economic sustainability as necessary requirement for its management methodology development. Classification systems proposed by different authors are generalized. Taking into account the system and the structural nature of crisis that is now expanding in Ukraine, the expediency of economic sustainability analysis as system-integration features is grounded. On this basis, a new approach to sustainability classification is proposed, depending on the type of systems prevailing in integrated formation, which the enterprise belongs to.

Keywords: economic sustainability, enterprise, classification, system-integrative sustainability.

Постановка проблеми. Розгортання кризових явищ суттєво погіршило стан більшості промислових підприємств. Тотальне падіння ефективності діяльності підприємств є наслідком їх низької економічної стійкості. Тому формування та впровадження методології управління стійкістю є першочерговим завданням економістів і менеджерів. Ефективність такої методології багато в чому зумовлюється відповідною

класифікаційною системою, на яку вона спирається, оскільки завдяки обґрунтованій класифікації можна чітко визначити причини, рівень стійкості (або нестійкості), сферу виникнення, чинники, що її обумовили, тощо. Широко використовуються різноманітні способи класифікації видів стійкості, але, по-перше, не існує однозначного підходу до виділення певних класифікаційних ознак, по-друге, існуючі підходи потребують доопрацювання з урахуванням потреб антикризового менеджменту і найсучасніших надбань економічної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стійкість економічних систем різних рівнів і, зокрема, підприємств, є однією із ключових проблем, що сьогодні привертає увагу з боку теоретиків та практиків економічної науки. Дослідженням питань економічної стійкості займалися Ю. Брігхем, О. Василенко, Л. Мельник, М. Морішима, І. Омельченко, У. Оучі, О. Пономаренко, Л. Родіонова, В. Самуляк, А. Севастьянов, В. Семенов, Ю. Сімех, Р. Фатхутдинов, Н. Холт та низка інших. Істотний внесок у вивчення концепції стійкості з позицій теорії систем зробили роботи А. Богданова, В. Глушкова, О. Іншакова, П. Лукши, Г. Клейнера, Я. Корнаї, О. Міхальова, Б. Михалевського, Д. Чернавського, Ю. Черняка та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є обґрунтування доцільності дослідження стійкості економічних систем як системно-інтеграційної характеристики та на цій основі розширення підходів до класифікації її видів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стійкість являє собою складну, багатовимірну і багаторівневу категорію. Найбільшого розповсюдження концепція стійкості отримала з поширенням в економічній науці теорії систем, коли економічні об'єкти стали розглядатися як складні взаємопов'язані економічні системи. Стійкість економічних систем різних рівнів є основою їх існування і розвитку в умовах багатоваріантного мінливого середовища.

Класифікація видів економічної стійкості розробляється для наступного формування методології управління нею. З одного боку, класифікація визначається загальними формальними

правилами, з іншого – вона повинна строго підкорятися цілям дослідження. Залежно від рівня, сфери, складової економічної стійкості, на дослідження та розвиток якої визначено пріоритет, науковці формують системи класифікації з використанням найрізноманітніших ознак [напр., 1-3].

Перш ніж перейти до розгляду видів стійкості, необхідно підкреслити, що стійкий стан економічної системи будь-якого рівня завжди носить відносний характер. Стійкість завжди перебуває в діалектичній єдності з категорією мінливості, яка є первинною відносно неї.

Якщо в зовнішній формі системи домінують ознаки стійкості, то у її внутрішньому наповненні при визначенні сутнісних аспектів переважає нестійкість. Таким чином, стійкість як ключова ознака можливості існування економічної системи обумовлює мінливість, тому що для підтримки стійкості у відповідь на вплив зовнішніх факторів відкрита система повинна внутрішньо мінятися. Тобто стійкість економічної системи завжди означає спроможність її адекватного змінення і тому розглядається, насамперед, як динамічна стійкість. Динамічна стійкість уможливорює розвиток системи

Таблиця 1

Узагальнена класифікація видів економічної стійкості

№	Класифікаційна ознака	Види стійкості економічних систем
1.	Форми стійкості	Пасивні (міцність, збалансованість, гомеостаз); активні (виживаність, адаптивність, здатність до самозбереження, самоорганізації та саморозвитку)
2.	Рівень економічної системи	Стійкість нано-, мікро-, міні-, мезо-, макро- і мегарівня
3.	Масштаб діяльності системи	Глобальна, локальна, регіональна
4.	Середовище формування	Зовнішня, внутрішня стійкість
5.	Компоненти стійкості	Фінансова, соціальна (кадрова), технічна, виробничо-технологічна, інформаційна, інноваційна (інтелектуальна), ринкова (маркетингова)
6.	Рівень стійкості	Абсолютна, нормальна, нестійкий стан, кризовий стан
7.	Функціональне скерування	Організаційна, комерційна, інституційна
8.	Походження	Набута, успадкована
9.	Період існування	Поточна, перспективна
10.	Тривалість існування	Короткострокова, середньострокова, довгострокова
11.	Рівень контролюваності	Контрольована, неконтрольована
12.	Можливість прогнозування	Передбачувана, непередбачувана
13.	Динаміка системи	Статична, динамічна, повна (ідеальна)
14.	Траєкторія руху системи (за Ляпуновим)	Асимптотична, еквіасимптотична, рівномірно асимптотична
15.	Стабільність стійкості	Детермінована, стохастична
16.	Джерело забезпечення	Забезпечувана власними силами, забезпечувана ззовні, комбінований варіант
17.	Характер внутрішнього середовища	Стійкість стратегії, структури, персоналу, технології
18.	Характер середовища прямого впливу на систему	Стійкість споживачів, постачальників, конкурентів, законодавства, державного регулювання
19.	Характер середовища непрямого впливу на систему	Стійкість економіки, політики, науково-технічного процесу, культури
20.	Етап життєвого циклу підприємства	Набута в момент створення підприємства; придбана в процесі функціонування; стійкість в період економічного зростання, спаду; кризова
21.	Стадії циклу продукції	Стійкість досліджень, розробки, комерційної реалізації
22.	Характер відхилення від запланованих показників	Прийнятна, неприйнятна
23.	Вид діяльності системи	Стійкість закупівель, виробництва, збуту
24.	Обсяг ресурсів, що залучають для досягнення стійкості	Ресурсномістка, не ресурсномістка стійкість
25.	Ступінь ризику, якому піддається система	Безризикова; стійка за високим, середнім, низьким рівнями ризику
26.	Функції управління	Стійкість прогнозування, планування, цілепокладання, організації, мотивації, контролю, координації, регулювання, обліку, аналізу, нормування
27.	Групи техніко-економічних показників	Стійкість основних фондів, обігових коштів, собівартості, прибутки й рентабельності, праці й кадрів
28.	Потоки ресурсів	Стійкість потоків матеріальних, інформаційних, фінансових, людських ресурсів і потоків послуг

Джерело: складено автором на основі узагальнення

і трактується як послідовна зміна таких її рівноважних станів, які гарантують досягнення стратегічних і тактичних цілей у певні інтервали часу. Така стійкість забезпечується відповідністю параметрів протікання внутрішніх процесів системи мінливими вимогами зовнішнього середовища [1]. Залежно від виду процесів, параметрів, напряду розвитку, рівня самої системи тощо виділяють різні ознаки стійкості і відповідно розрізняють різні її види. Узагальнено ознаки класифікації та відповідні види, форми та рівні стійкості економічних систем, запропоновані різними авторами, представлено у таблиці 1.

Будь-яка класифікація являє собою логічну операцію розподілу обсягу певного поняття відповідно до важливих суттєвих ознак. Така класифікація повинна сприяти виявленню істотних подібностей і відмінностей між елементами і мати науково-пізнавальне значення. У таблиці зведені основні використовувані дослідниками види стійкості. Її можна було б продовжити, враховуючи значний інтерес науковців до проблематики забезпечення економічної стійкості і чималу кількість наукових робіт, в яких вироблена велика кількість штучних класифікацій за несуттєвими ознаками. Навіть з наведеного матеріалу видно, що часто при виділенні таких ознак спостерігається класифікаційне дублювання типів і видів стійкості та їх надмірне дроблення. В результаті порушуються основні принципи класифікації – повнота, коли досліджуване поняття повністю охоплене виділеними видами, і чистота, коли виділені види не є поняттями, що перетинаються [4].

У той же час при проведенні аналізу робіт, присвячених дослідженню стійкості економічних систем, відчувається відсутність єдиного системоутворюючого підходу. І більшість окреслених класифікаційних проблем є наслідком такої відсутності.

З цієї точки зору привертають увагу роботи російського вченого Г. Клейнера, який сформулював концепцію системної економіки і в її межах – системно-інтеграційну концепцію підприємства [5; 6]. Ці концепції, на мій погляд, відрізняються ґрунтовністю, системністю, логічністю та узгодженістю постулатів. Щодо трактування стійкості, то такий підхід долає «провали» інших підходів до визначення та вивчення стійкості, які демонструють ряд проблем: розрив або неузгодженість взаємозв'язків між різними рівнями, формами та видами стійкості; труднощі у визначенні взаємодії різних систем; недостатність апарату для опису та моделювання їх поведінки тощо. Автор виходить з того, що будь-яка система визначається як частина навколишнього світу, відносно стійка в просторі та часі. Тому саме границі системи в просторі та часі він вважає її фундаментальними характеристиками. Відповідно, основними типами економічних систем є: об'єкт – система, що має обмежену протяж-

ність у просторі та невизначену тривалість; проєкт – система, яка має однозначні межі в часі та просторі; процес – система, яка має необмежену протяжність у просторі та визначену тривалість; середовище – система, що не має визначених часових та просторових меж.

Підприємство являє собою мінімальну економічну систему, тобто найменшу систему, що здійснює на постійній основі процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання. У той же час воно становить дуже значиму частину предметної області теорії економічних систем, оскільки є основним елементом і «стабілізатором» економіки. Підприємство є стійким, якщо здатне знайти оптимальне співвідношення між усіма елементами, встановити зв'язки між ними, які дозволяють максимально довго підтримувати життєво важливі параметри на заданому рівні, ефективно адаптуючись до впливу зовнішнього середовища [7]. Якщо розглядати підприємство щодо визначення його меж у просторі і часі, то воно зазвичай має просторові обмеження і невизначену тривалість у часі, отже належить до групи об'єктних систем.

Основна ідея трактування стійкості підприємства при застосуванні окресленого підходу полягає в тому, що вона розглядається як система стійкості інтеграційного об'єднання систем чотирьох типів (проєкт, процес, об'єкт, середовище) даного рівня – так званої, тетради [5; 8]. Насправді кожне підприємство-товаровиробник для функціонування потребує як мінімум: ринку як середовища; реалізації продукції (поширення інформації, транспортного обслуговування тощо) як процесів; реалізації інвестиційних та інноваційних ініціатив як проєктів.

Відповідно, такий підхід відкриває новий горизонт для дослідження стійкості, в тому числі для проведення її класифікації. Сам автор, виходячи з того, що системи, утворені на базі своїх елементів, повинні бути досліджені тими ж методами, що й самі елементи, вважає некоректним застосування однакових методів для дослідження економічних систем різних рівнів (зокрема, нано-, мікро-, міні-, мезо-, макро- і мегарівня). Він обґрунтовує доцільність чергування процесного та об'єктного підходів при вивченні систем різних ієрархічних рівнів. Так, при вивченні систем мікро- і макрорівнів доцільно використовувати процесний підхід, а при вивченні мезо- і мінісистем – об'єктний. Виняток складають граничні системи – мега- і наноекономіка, де обидва підходи повинні сполучатися [8].

Висновки. За умови використання системно-інтеграційного підходу акцент у дослідженні стійкості підприємства «автоматично» ставиться на її розгляді як структурної системної характеристики – комплексної ознаки утворення, до якого належить підприємство. На нашу думку, це є найбільш правильним, оскільки сьогодення нестійкість підприємств в масштабі економіки обумовлює і акселерує

кризу, яку, за висновками більшості дослідників, можна охарактеризувати як системну¹ і структурну².

Структурно-економічна стійкість підприємства і раніше привертала увагу вчених-економістів, але в основному вона досліджувалася з позицій підсистем підприємства (такий підхід ґрунтується на виділенні фінансової, кадрової, організаційної, технічної, виробничої, управлінської, соціальної стійкості тощо) та з позицій елементів взаємодії (цей підхід ґрунтується на виділенні ресурсної, ринкової, соціальної, екологічної, інтерфейсної, внутрішньої стійкості).

З позицій системно-інтеграційного підходу можна зробити висновок, що різна сутність систем впливає на специфіку та внутрішню структуру їх діяльності. Обмежені в часі системи, тобто проекти та процеси, вимушені при функціонуванні проявляти більшу активність, оскільки їм необхідно додавати відносно більше зусиль для розподілу обмеженого часового ресурсу між різними функціями й діями. Необмежені в часі системи, тобто середовища й об'єкти, є більш пасивними, оскільки в силу відсутності часових обмежень здійснюють меншу кількість операцій за одиницю часу. Тобто проекти та процеси є активними, а середовища та об'єкти – пасивними. Як наслідок, активні системи є більш мінливими, а пасивні – більш послідовними. Виходячи з цього, можна сформулювати роль кожного типу систем у забезпеченні загальної інтеграційної стійкості. Об'єкти та середовища забезпечують організацію стійкої взаємодії та комунікації, а також координацію між системами. Загальну динаміку об'єктних систем (підприємств) визначають проекти, а загальну динаміку середовищних систем – процеси. Перевага або, навпаки, нестача, економічних систем певного типу призводить до прояву чи втрати певних властивостей. Таким чином, фундаментальною причиною зниження рівня або втрати системної стійкості є дезінтеграція економічних систем – порушення рівноваги їх чотирьох типів у тетраді. Отже, при опрацюванні методології управління економічною стійкістю доцільно проводити класифікацію її

видів, зокрема, залежно від того, який вид систем превалює у тетраді, до якої належить підприємство (процесна, проектна, об'єктна, середова, комбінована, комплексна стійкість).

Вищевикладене формує передумови і забезпечує підґрунтя для подальших досліджень проблем забезпечення економічної стійкості підприємств з системно-інтеграційного ракурсу, однак такі міркування потребують деталізації, емпіричного опрацювання тощо, з метою розробки відповідної методології управління стійкістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаламова О.В. Об устойчивости экономической системы. Проблемы теории и практики управления / О.В. Шаламова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2009. – № 21(154). – С. 27-33.
2. Ляскова Е.А. Экономическая устойчивость производственных предприятий: понятия, факторы, виды / Е.А. Ляскова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 40-45.
3. Ниязян В.Г. Вопросы разработки классификации экономической устойчивости промышленного предприятия [Электронный ресурс] / В.Г. Ниязян // Известия Иркутской государственной экономической академии: Электронный научный журнал. – 2013. – № 4. – Режим доступа : <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=18427>.
4. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. – 2-е изд. / Н.И. Кондаков. – М. : Наука, 1975. – 720 с.
5. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – Режим доступа : <http://kleiner.ru/skrepk/sp-2013.pdf>.
6. Клейнер Г.Б. Системно-интеграционная теория предприятия [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Montenegrin Journal of Economics. – 2005. – Vol. 1. – № 2. – Режим доступа : http://kleiner.ru/skrepk/ist_integr_2005.pdf.
7. Никешин С.Н. Предприятие и переходная экономика (некоторые аспекты). – СПб. : СПбГИЭА, 1996. – 108 с.
8. Клейнер Г.Б. Нанозкономика [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – Режим доступа : <http://kleiner.ru/arpab/nanon.html>.

¹ Системна криза – це стан розвитку економічної системи, при якому порушуються зв'язки, зникають загальні властивості і характер поведінки елементів, що її формують, руйнуються інституціональні основи, тобто втрачається цілісність системи.

² Структурна криза – це стан розвитку економічної системи, при якому виникає невідповідність між застарілими механізмами існуючої економічної політики, практики та новими зміненими умовами господарської діяльності. Такі кризи обумовлюють структурні зміни в організації виробництва.

УДК 330.190.1

Можайкина Н.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Харьковского национального университета городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова***РОЛЬ ДОМОХОЗЯЙСТВА (СЕМЬИ)
В СТРУКТУРЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ****ROLE OF HOUSEHOLD (FAMILY)
IN THE STRUCTURE OF FORMATION OF DEVELOPMENT STRATEGY****АННОТАЦИЯ**

В статье анализируются основы формирования стратегий развития домохозяйств (семьи). Определены ведущие факторы, детерминирующие их функционирование. Рассмотрен механизм их взаимодействия, который реализуется через роли, нормы, ценности и установки домохозяйств (семьи), лежащие в основе их жизнедеятельности и объединяющие домохозяйство, семью и личность.

Ключевые слова: домохозяйства, семья, поведенческие стратегии, хозяйственная культура, экономическое сознание, факторы развития, внутренняя и внешняя среда.

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються основи формування стратегій розвитку домогосподарств (сім'ї). Визначено провідні чинники, що детермінують їх функціонування. Розглянуто механізм їх взаємодії, який реалізується через ролі, норми, цінності і установки домогосподарств (сімей), що лежать в основі їхньої життєдіяльності і об'єднують домогосподарство, сім'ю і особистість.

Ключові слова: домогосподарства, сім'я, поведінкові стратегії, господарська культура, економічна свідомість, чинники розвитку, внутрішня і зовнішня середина.

ANNOTATION

The article analyzes the basis for the formation of development strategies of the households (families). The leading factors that determine their functioning are defined. The mechanism of their interaction, which is implemented through the roles, norms, values, and attitudes of the households (families) that underpin their livelihoods and unite the household, family, and person is examined.

Keywords: households, family, behavioural strategies, economic culture, economic consciousness, development factors, internal and external environment.

Постановка проблемы. Домохозяйства (семьи) принадлежат к числу важнейших и наименее исследованных субъектов хозяйствования, на которые в первую очередь ложится огромная нагрузка в формировании хозяйственной культуры и экономического мышления населения, которые реализуются на всех уровнях человеческой жизни в поведенческих стратегиях его членов: от отдельной личности до общества в целом. Если на уровне отдельных предприятий или экономической системы в целом эти проблемы давно и успешно изучаются, то на уровне домохозяйства (семьи) они системно не описаны.

Анализ последних исследований и публикаций. Сложный характер проблем, связанных с жизнедеятельностью домохозяйств, определяет наличие значительного числа работ, освещаю-

щих различные стороны его функционирования. Проблемами жизнедеятельности домохозяйств занимаются такие ученые, как А. Амоша, О. Беляев, А. Бебело, В. Жеребин, Н. Зверева, Т. Красильникова, Н. Николенко, Э. Либанова, О. Набатова, А. Олейник, С. Реверчук, Г. Тарасенко, С. Тютюнникова, Ю. Юрков и многие другие. Сегодня эти проблемы активно изучаются, но тем не менее они продолжают оставаться малоизученными.

Формулировка целей. Интерес к исследованию формирования поведенческих стратегий субъектов рынка в лице домохозяйств в последнее время в нашей стране определяется несколькими причинами. Во-первых, это изменения социально-политической ситуации в стране, возникновение новых форм экономической деятельности. Сама экономическая ситуация создает новые вызовы, требующие адекватного ответа на них. Во-вторых, на первый план начинает выходить экономический субъект как таковой, его культура, мышление, способы принятия решений и поведение. Возникает необходимость более глубокого и всеобъемлющего на научной основе осмысления хозяйственных реалий, проблем формирования хозяйственной культуры и роли в этом экономическом пространстве домохозяйств (семьи).

Изложение основного материала. С позиции экономической синергетики в трансформирующемся обществе, где преобладающими становятся бифуркационные процессы, характеризующиеся нелинейностью и хаотичностью протекания всех процессов, адаптация домохозяйств (семьи) к новым условиям определяется как факторами внешней и внутренней среды их функционирования, так и их мотивацией и информированностью про существующие альтернативы. При этом сознательный выбор своих дальнейших действий они определяют в соответствии со своими приоритетами, ресурсными преимуществами и пониманием закономерностей развития.

Формирование и принятие решения на уровне как экономической системы, так и домохозяйства (семьи) можно уверенно характеризовать как процесс, который находится в сфере культуры хозяйствования и реализуется

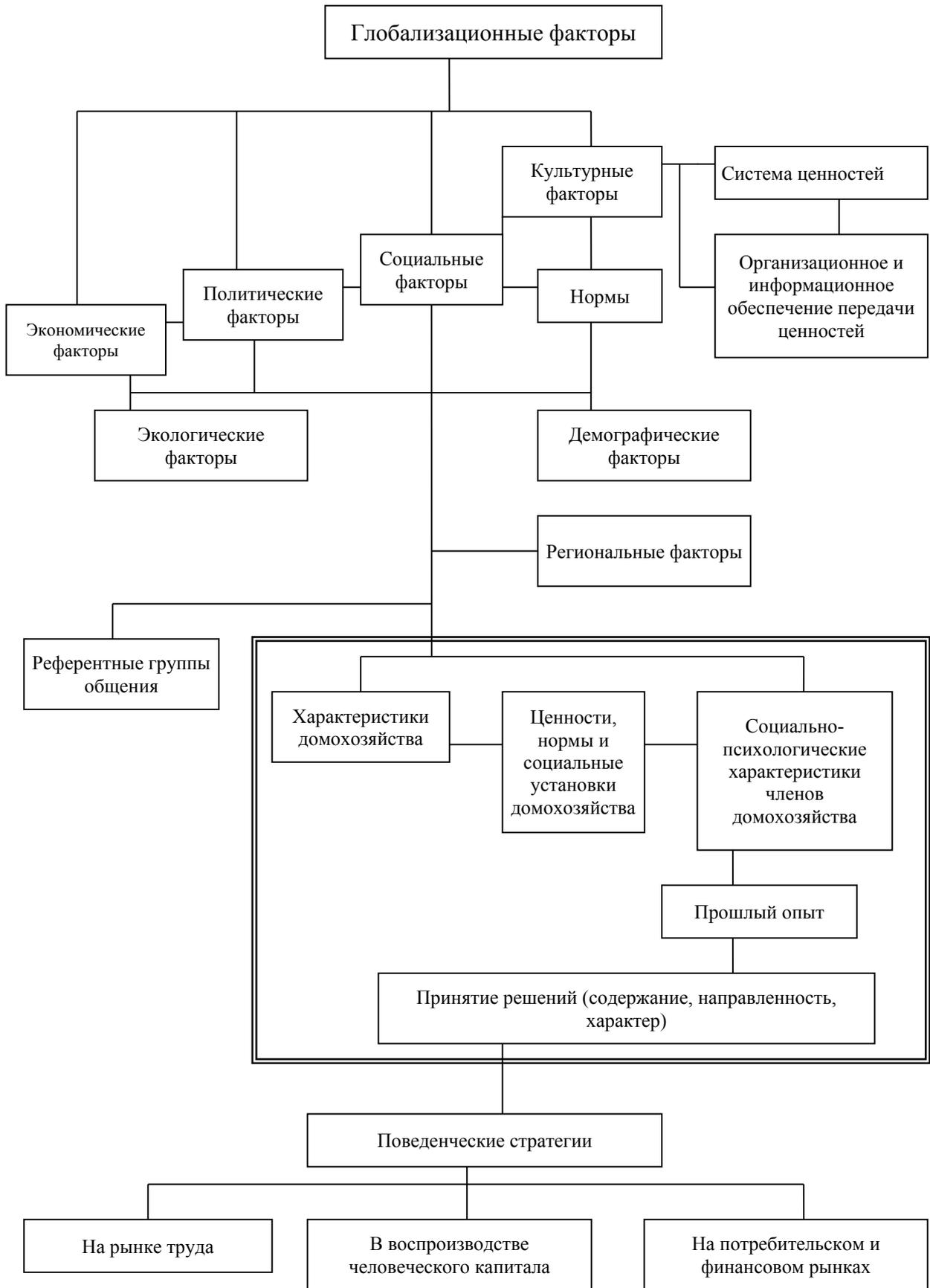


Рис. 1. Система факторов, детерминирующих функционирование домохозяйств (семьи)

он через поведенческие стратегии его членов. Этому предшествует сложный процесс принятия решений (коллективных или индивидуальных). При этом следует заметить, что взвешенность управленческого влияния на хозяйственную культуру разного уровня экономических субъектов достигается путем адекватного соотношения разных типов ценностей: общечеловеческих, узкокорпоративных и индивидуальных. Вся проблема сводится к одному: как органично сочетаются эти ценности и согласовываются экономические интересы. Именно тут и проявляется ведущая роль домохозяйства (семьи) в формировании хозяйственной культуры индивида.

Рассматривая процессы принятия решений, следует учитывать, что это психологический процесс и человеческое поведение не всегда логично. Как правило, субъекты при принятии решений находятся под влиянием внешних и внутренних факторов. Кроме того, на принятие решений влияет множество факторов, затрудняющих межличностные и внутрисемейные коммуникации, которые обусловлены властной и ролевой структурой домохозяйства (семьи).

Особо следует отметить, что для принятия решений домохозяйствами имеет важное значение доступ к информационным составляющим (СМИ, Интернету и др. источникам), которые в свою очередь пропагандируют, декларируют общественные ценности и идеалы, тем самым, формируя жизненные стереотипы и установки. Важна также роль референтных групп общения (формальных и неформальных; производственных, политических, религиозных, правовых, личных и др.), значимых для домохозяйств.

Рассмотренные выше характеристики внешней и внутренней среды жизнедеятельности домохозяйств можно представить в виде системы, взаимосвязанных групп факторов, которые определяют поведенческие стратегии домохозяйств в лице их членов на рынке труда, в воспроизводстве человеческого капитала, на потребительском и финансовом рынках (рис. 1). Предложенная система факторов может быть использована для осуществления комплексного анализа жизнедеятельности домохозяйств. Она является своеобразной попыткой отражения взаимосвязи и взаимозависимости ее составных частей и позволяет осуществлять различные методологические подходы к анализу: институциональный, структурно-функциональный, ситуационный, символического взаимодействия и др.

Количество факторов, влияющих на формирование внутренней и внешней среды жизнедеятельности домохозяйств, достаточно велико. Они характеризуются сложностью, подвижностью, неопределенностью и взаимосвязанностью. По мере их воздействия на жизнедеятельность домохозяйств, их можно разделить на две группы. Это факторы прямого и косвенного воздействия, т.е. непосредственно влияющие на их жизнедеятельность и принятие решений, и факторы, которые имеют опосредованный характер (рис. 2).

Факторы прямого воздействия можно также разделить на две группы. К первой группе относятся внутренние факторы, характеризующие тип и структуру домохозяйства, их социальный статус, который определяет возможности домохозяйства; индивидуальные характеристики его членов; социальные установки домохозяйства,



Рис. 2. Факторы, влияющие на формирование поведенческих стратегий домохозяйств (семьи)

потребности, интересы, ценности и мотивы деятельности; характер прошлого опыта. Ко второй группе можно отнести часть внешних факторов, которые являются своего рода промежуточными между внутренними факторами и остальной группой внешних факторов – это, как правило, референтные группы общения; информационные составляющие; социальные институты; система общих ценностей.

Факторы среды прямого воздействия имеют между собой прямую и устойчивую синергетическую взаимосвязь, обусловленную взаимодействием, с одной стороны, экономических, социальных, региональных, демографических и других факторов и их комбинаций, которые определяют уровень и качество жизни домохозяйств, а с другой стороны, психологических, биологических и личностных характеристик членов домохозяйства. При этом следует помнить, что норма в поведении индивида является не статическим показателем, как часто ошибочно считают. Норма поведения – это норма реакции (по И.И. Шмальгаузену [1, с. 53]), которую можно прогнозировать исходя из ведущих системообразующих факторов текущих динамических процессов. Сила их взаимовлияния различна. В их взаимодействии побеждает более устойчивое и стабильное, определяющее и значимое основание, характеризующее влияние одного или нескольких управляющих факторов или доминант.

Исходя из учения А. Ухтомского, следует, что доминанта представлена категорией мотива и основана на идеи конфликта. Когда один из потоков оказывается доминирующим, он овладевает «выходом» системы. Все остальные воздействующие факторы, не вызывают положенной реакции, а лишь подкрепляют эту текущую установку, с одной стороны, и еще с большей силой тормозят действие всех остальных факторов – с другой стороны. С точки зрения действия доминанты проблема детерминации поведения проявляется в «загадочной изменчивости» его в стабильной среде и не менее загадочной инертности в изменяющихся условиях.

К факторам косвенного воздействия относятся глобализационные факторы, состояние экономики, политические факторы, научно-технический прогресс, социально-культурные факторы (национальная ментальность), экологические, демографические и др. факторы. Влияние факторов косвенного воздействия на домохозяйства (семью) осуществляется как непосредственно, так и через взаимосвязь с группой промежуточных факторов.

Система факторов среды косвенного воздействия не всегда оказывает прямое и немедленное действие. Обычно влияние ее факторов не так заметно, как влияние факторов среды прямого воздействия. Среда косвенного воздействия, обычно сложнее, чем среда прямого воздействия, поэтому в попытке спрогнозировать возможные последствия её влияния, домохо-

зяйства и индивиды опираются на предположения, основываясь на неполной информации, неопределенности и риске.

В настоящее время радикальные изменения в экономике требуют и изменений в хозяйственной культуре, а значит в сознании, экономическом мышлении. В данной ситуации экономическое мышление – не только следствие, но и одна из важнейших предпосылок преобразований в экономике. Соответственно, формирование такого мышления – одна из важнейших задач, решаемых в ходе экономических преобразований в нашей стране.

Экономическое сознание формируется под влиянием целеполагающей деятельности субъектов рыночной экономики и предполагает два тесно взаимосвязанных между собой процесса: предвидение конечного результата, модели желаемого будущего и программирование, регулирование действий, которые должны привести к практической реализации поставленной цели. Это означает, что экономическое сознание не только активно отображает рыночную экономику, но и творит ее [2, с. 155]. При этом ему присуща функция ценностной оценки мыслей, побуждений, потребностей, путей и средств их реализации.

В связи с этим в экономическом сознании выделяют две модели: 1) система знаний, мотивов, переживаний по поводу хозяйственной жизни общества и путей интеграции в нее; 2) система знаний, мотивов, переживаний в отношении себя как субъекта хозяйственной жизни. Каждая модель имеет этическую и инструментальную составляющие. Этическая составляющая характеризует нравственные выборы субъекта в социально-трудовой сфере, а инструментальная их реализацию. К этической составляющей относятся также нравственные принципы, на которых строятся трудовые отношения и которые порождают феномены обмана, зависти, эгоизма, доверия или противоположные им. Взаимодействие двух моделей трудового созна-



Рис. 3. Модель взаимодействия биологического, социального и духовного в формировании мотиваций и управлении этими процессами

ния формирует определенные притязания, установки, стереотипы, приемы саморегуляции, влияющие на готовность к тем или иным способам поведения в текущей социально-экономической ситуации [3, с. 3-12; 4, с. 5-6]. Это еще раз подтверждает тот факт, что экономическое сознание оказывается включенным в процесс институционализации изменений.

Процесс формирования экономического сознания достаточно непрост и участвует в нем большое количество переменных разного уровня (биологического, социального, духовного и др.), в результате синтеза которых выполняются регуляторно-поведенческие и мотивационные действия. Модель взаимодействия биологического, социального и духовного в формировании мотиваций и управлении этими процессами представлена на рисунке 3.

Управляющая функция сознания (УС) является итогом интеграции всех основных функций сознания и результатом многочисленных форм самоконтроля, самоорганизации и самовыражения. То есть активная деятельность индивидов является целостным мотивированным актом поведения, который реализуется посредством психологических механизмов на мотивированной, целевой и инструментальной основе. При этом цели человеческой активности всегда осознаваемы, а мотивы субъективны и представлены уникальными и глубинными его переживаниями [5, с. 278].

Учеными доказано, что элементы сознания и поведения не соединяются сами собой. На характер их связи влияет фактор, который нельзя извлечь из них самих, но именно он придает процессу упорядоченность и целенаправленность. Поэтому исследователи проблемы активности (А. Асмолов, Л. Леонтьев, Д. Узнадзе, С. Рубинштейн, В. Ядов и др.) особую роль отводят установке как механизму стабилизации деятельности. Возникая на базе потребности и оставаясь неосознанной при совершении действия, установка, тем не менее, незримо его регулирует. Но действие – это не реакция организма, а акция личности. Для понимания этого процесса обратимся к теории формирования личности. Понятие личности предполагает внутреннее единство и тождественность «образов я» (идеальное «я» и динамическое «я»), которые конструируются под разными углами зрения. Все эти образы характеризуют внутренний мир индивида и многочисленными нитями связаны с его жизненным опытом и реальным взаимодействием с другими людьми.

Отражением идеального «я» являются прежде всего социальные установки, принятые и декларируемые семьей. Так, идеальное «я» зависит от тех норм и образцов, которые были внушены, привиты человеку в детстве (с точки зрения общества, семьи (домохозяйства) или какой-то другой социальной группы).

Социальные установки, как правило, содержат в себе три взаимосвязанных компонента:

когнитивный (познавательный) – определенные представления и мнения об объекте; аффективный (эмоциональный) – положительные или отрицательные чувства к объекту; поведенческий – готовность к определенному образу действия в отношении объекта. Установки облегчают личности приспособление к среде (закрепляет то, что способствует удовлетворению потребностей субъекта), познание (систематизирует предшествующий опыт взаимодействия), самореализацию (необходимая предпосылка творческой активности личности) и психологическую самозащиту (позволяют индивиду уклониться от осознания таких аспектов действительности, которые могли бы поколебать устойчивость его личности).

Согласно теории личности, разработанной В. Ядовым, установки не существуют сами по себе, а складываются в определенную иерархическую систему диспозиций. Низший уровень составляют элементарные установки, которые формируются на основе витальных потребностей и в простейших ситуациях. Это, закрепленная предшествующим опытом, готовность к действию. Они лишены модальности и неосознаваемы.

Второй уровень – установки, которые обладают всеми тремя основными компонентами (когнитивными, эмоциональными и поведенческими) и формируются на базе оценки отдельных объектов и ситуаций. Третий уровень – базовые социальные установки, определяющие общую направленность активности личности. Наконец, четвертый, высший уровень мотивационной иерархии образует систему ценностных ориентаций на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей, детерминированные общими социальными условиями жизни данного индивида. И здесь немаловажную роль играет социальный статус и уровень качества жизни семьи, его интеллектуальный, духовно-нравственный потенциал. Он может быть охарактеризован определенным уровнем диспозиции социальных установок, существующих в семье. Всякое отклонение от усвоенного образца вызывает у индивида муки совести и снижение самоуважения и здесь важную роль играет динамическое «я». Оно связано с социальным положением человека: уровень притязаний личности, как и ее самооценка, всегда исходят из каких-то объективных возможностей (возможностей домохозяйства, индивидуальных характеристик, характера и структуры общения, моральных и нравственных жизненных принципов семьи и принятых в обществе).

Фактически «образ я» складывается по мере развития личности и важно подчеркнуть функциональную взаимосвязанность и одновременно автономию его уровней. Общеизвестно, что в процессе эволюционного развития каждая предшествующая функция перестраивается под регулирующим воздействием последующей и поэтому структура нового высшего уровня явля-

ется ведущим регулятором всей структуры личности. Изменение «образа я» объясняется именно тем, как индивид соотносит оценку своих отдельных качеств и поступков со своей мировоззренческой и моральной перспективой.

Общим знаменателем, итоговым измерением «я» выражающим меру принятия или непринятия индивидом самого себя, положительное или отрицательное отношение к себе, производное от совокупности отдельных самооценок является самоуважение. Это одна из самых важных интегральных характеристик личности, влияющих практически на все аспекты ее поведения и деятельности. Поддержание определенного уровня самоуважения составляет важную, хотя и не осознаваемую функцию самосознания, которая подстраивает ее к уровню высших ценностных ориентаций личности.

В своем реальном поведении, на человека влияют не только эти высшие соображения, но и факторы низшего порядка – особенности ситуации, спонтанные, эмоциональные импульсы и т.д. Таким образом, условно управляющую функцию сознания можно представить следующим образом:

$$УС = f(Яид; Ядин; N \text{ ф.н.п}) \quad (1)$$

где УС – управляющая функция сознания; Яид – «идеальный образ», сформированный в детстве, под влиянием морально-нравственных ценностей семьи; Ядин – «динамический образ», формируемый под влиянием моральных и нравственных ценностей, существующих в обществе в текущий момент; N ф.н.п – факторы низшего порядка (особенности ситуации).

Следует заметить, что факторы низшего порядка весьма затрудняют прогнозирование поведения личности, но не умаляют важности формирования ее высших ценностных ориентаций в детстве (Яид). Отсюда следует вывод, что домохозяйство (семья) играет основополагающую роль в формировании установок, ценностей, норм и мотиваций, фундаментально влияющих на хозяйственную самореализацию своих членов. Поэтому при анализе внутренних факторов важно учитывать, кроме характеристики самого домохозяйства и членов его семьи, потребности, интересы, ценности, установки, нормы и мотивы их деятельности, а также характер прошлого опыта членов семьи. Он включает в себя характеристики происхождения членов домохозяйства, этнические, религиозные обычаи, социальные перемещения, воспитание, образцы поведения в родительской семье.

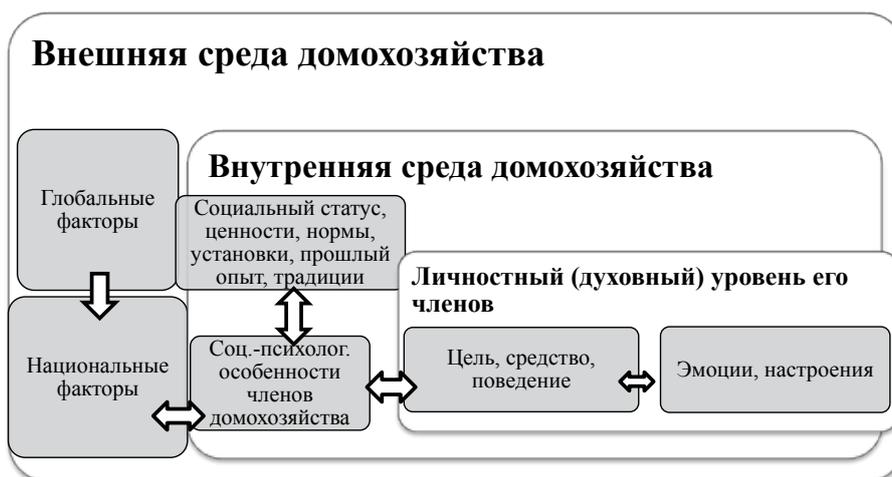


Рис. 4. Механизм взаимодействия биологического, социального и духовного в формировании мотиваций и управлении этими процессами в поле взаимного влияния домохозяйства (семьи) и внешней среды

Выводы. Все изложенное выше позволяет следующим образом представить механизм взаимодействия факторов внутренней и внешней среды домохозяйства (семьи) (рис. 4) и сделать следующие выводы:

интеграция всех факторов внутренней и внешней среды происходит на уровне домохозяйства (семьи) и является ядром множества связей: индивидуальных (личностных), коллективных (семейных) и общественных; экономических, социальных и духовных; прошлого, настоящего и будущего; интеграции культур (подкультур) в рамках этнической и национальной культуры; морального, духовно-нравственного и этического истоков формирования личности. При этом роль семьи (домохозяйства) является основополагающей в формировании связи биологического, социального и духовного в определении мотивации хозяйственной деятельности своих членов и управлении этими процессами;

реализация основополагающей роли семьи (домохозяйства) осуществляется в изначальном формировании экономического сознания через взаимодействие целостной системы диспозиционной структуры разных уровней установок, ценностей, норм и мотиваций, фундаментально влияющих на хозяйственную самореализацию личности в процессе выбора и осуществления его поведенческих стратегий;

домохозяйство, семья и личность связаны между собой через роли, нормы, ценности и установки, изначально формируемые в семье и реализуемые в хозяйственной деятельности. Их устойчивость зависит от силы и определяющего уровня мотивационной иерархии системы ценностных ориентаций, детерминированных общими социальными условиями жизни данного индивида. Поэтому определяющую роль играет социальный статус, уровень и качество жизни, интеллектуальный и духовно-нравственный потенциал домохозяйства (семьи).

Данный вывод подтверждает, что роль домохозяйства (семьи) в формировании хозяйственной культуры и экономического сознания является определяющей и фундаментально влияет на хозяйственную самореализацию личности в процессе выбора и осуществления поведенческих стратегий. Отсюда ведущей основой формирования личности является интеллектуальный и духовно-нравственный потенциал семьи, в которой формируется индивид.

Успех рыночных преобразований в стране зависит от становления экономики «знаний» и предполагает интеллектуализацию труда и творческое развитие личности, основанной на мотивации саморазвития, самоактуализации и самотрансценденции (направленность на окружающих). Такая мотивация воплощает в себе систему главных жизненных ценностей и моральных принципов, высокий личный и

профессиональный успех, реализация которого принесет огромную пользу индивиду, домохозяйству и государству.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Шмальгаузен И. Организм как целое в индивидуальном и историческом развитии / И.И. Шмальгаузен. – М. : Наука, 1982. – 384 с.
2. Философия экономики : учеб. пособие для вузов /отв. ред. С.В. Синяков. – К.: «Альтерпрес», 2002. – 384 с.
3. Головаха Е. Жизненная перспектива и профессиональное самоопределение молодежи / Е.И. Головаха. – К. : Наукова думка, 1988. – С. 3-1.
4. Боенко Н. Социологические проблемы рыночной экономики / Н.М. Боенко // Социология молодежи. – СПб., 1996. – С. 5-8.
5. Петровский А. Основы теоретической психологии / А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 528 с.

УДК 330.101.541(477)

Переполькіна О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Львівської комерційної академії

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

MODERN PROBLEMS OF MACROECONOMIC REGULATION IN UKRAINE AND WAYS OF THEIR SOLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні проблеми макроекономічного регулювання в Україні. У цьому контексті проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників, стан платіжного балансу України, наслідки лібералізації валютного курсу, обсяги і структуру офіційних резервів НБУ та динаміку зовнішнього боргу країни.

Ключові слова: макроекономічні показники, платіжний баланс, експортний потенціал, ефективне інвестиційне середовище, девальвація, валютний курс, золотовалютні резерви, зовнішній борг.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные проблемы макроэкономического регулирования в Украине. В этом контексте проанализированы динамика основных макроэкономических показателей, состояние платежного баланса Украины, последствия либерализации валютного курса, объемы и структура официальных резервов НБУ и динамика внешнего долга страны.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, экспортный потенциал, эффективная инвестиционная среда, девальвация, валютный курс, золотовалютные резервы, внешний долг.

ANNOTATION

The article investigates modern problems of macroeconomic regulation in Ukraine. In this context, the dynamics of key macroeconomic indicators, the condition of the balance of payments of Ukraine, the consequences of the liberalization of the exchange rate, the volume and the structure of the official reserves of the National Bank of Ukraine, and the dynamics of country's foreign debt are analyzed.

Keywords: macroeconomic indicators, export potential, efficient investment environment, devaluation, exchange rate, international reserves, external debt.

Постановка проблеми. Функціонування вітчизняної економіки останні роки характеризується кризовими явищами та стійкою рецесивною динамікою. Ці негативні тенденції мають глибоке коріння, накопичувалися протягом минулих періодів і є прямим наслідком зволікань із проведенням якісного повномасштабного реформування економіки України. Особливого загострення вони набули протягом 2014 року, за результатами якого економіка нашої держави встановила низку антирекордів. Складна соціально-політична ситуація, анексія Криму, ведення військових дій на сході країни, яке супроводжується безпрецедентними руйнуваннями інфраструктури і підприємств, зупинкою багатьох виробництв, різким відтоком іноземних інвестицій; розрив торговельних відносин з Російською Федерацією, що спрово-

кував суттєве скорочення зовнішнього попиту, поглиблюють кризові прояви та ускладнюють ефективне макроекономічне регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми сучасного макроекономічного регулювання в Україні висвітлено у працях багатьох вітчизняних вчених. Так, наприклад, питання регулювання макроекономічної динаміки ґрунтовно досліджено у роботах В. Вороти́на, А. Гальчинського, І. Крючкової, О. Осауленка; шляхи формування сприятливого інвестиційного середовища вітчизняної економіки докладно висвітлено в дослідженнях А. Гайдуцького, О. Онишка, І. Лютого, В. Осецького; проблеми грошово-кредитного та валютного регулювання розглянуто в працях О. Береславської, Т. Вахненко, Т. Унковської, Т. Кричевської та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак не всі аспекти вітчизняного макроекономічного регулювання з'ясовано і обґрунтовано, зокрема, не напрацьовано ефективних напрямів створення сприятливих економічних умов для залучення інвестицій з метою покращення стану платіжного балансу, не з'ясовано особливості забезпечення цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування за умов фактично нерегульованого валютного курсу, не достатньо обґрунтовано роль адміністративних обмежень у масштабній тінізації ринку тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних проблем макроекономічного регулювання та розробка рекомендацій стосовно підвищення його ефективності в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. 2014 рік завершився катастрофічним падінням макроекономічних показників: за підсумками III кварталу 2014 р. реальний ВВП скоротився на 5,3% до відповідного періоду попереднього року [1, с. 47]. За словами Голови НБУ В. Гонтаревої, річне падіння ВВП у 2014 р. склало 7,5% [2, с. 5]. Не менш переконливими були темпи зниження промислового виробництва, які закріпили негативну динаміку попередніх років і у 2014 р. склали 10,7% (див. таблицю 1).

Цьому «посприяло» загострення ситуації на сході країни, що фактично унеможливило ведення економічної діяльності промислового регіону. Так, у 2014 році, порівняно із 2013 р. видобуток вугілля скоротився на 30,5%, виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу – на 62,8%, виробництво електромедичного та радіологічного обладнання – на 55,8%, автотранспорту – на 46,0%, металообробного устаткування – на 25,6%, хімічної продукції – на 23,7%, а виробництво продуктів нафтопереробки – на 19,5% [3, с. 31].

Внаслідок підвищення адміністративно регульованих цін і тарифів, негативних інфляційних очікувань та впливу валютно-курсowego чинника рекордно високих значень досягли цінові індекси: індекс споживчих цін у 2014 р. зріс до 24,9%, індекс цін виробників – до 31,8%. Відтак, минулорічні темпи інфляції були найвищими за останні 15 років.

Суттєве скорочення ринку праці, що відбувалось на тлі економічного спаду та посилення внутрішньої міграції, призвело до підвищення рівня безробіття. Офіційний рівень безробіття, розрахований за методологією Міжнародної організації праці зріс із 7,7% у 2013 р. до 9,3% за 9 місяців 2014 року. Збільшення заборгова-

ності з виплат заробітної плати, яким супроводжувалось зростання рівня безробіття, разом із значними інфляційними коливаннями скоротили реальні доходи населення: реальна заробітна плата у 2014 р. зменшилася на 6,5%.

Негативна динаміка збереглася у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Згідно з даними таблиці 2, від'ємне сальдо платіжного балансу за результатами 9 місяців 2014 р. обумовлене різким скороченням експорту (на 15,4% відповідно до аналогічного періоду попереднього року) та небувалими темпами відтоку прямих і портфельних інвестицій.

Очевидною є необхідність нарощення обсягу експортних операцій та створення сприятливих економічних умов для залучення інвестицій, у першу чергу прямих.

Основною причиною скорочення вітчизняного експорту була втрата частини експортного потенціалу через воєнні дії. Протягом 2014 р. скоротився обсяг експорту до країн ЄС, а також до Російської Федерації: далася взнаки стратегія імпортозаміщення, здійснювана російським урядом у відповідь на жорсткі міжнародні санкції. Питома вага товарообороту з РФ завжди була найбільшою в загальному обсязі товарообороту України, за 9 місяців 2014 р. вона

Таблиця 1
Основні макроекономічні показники розвитку України у 2010–2014 рр. [4, с. 64], (%)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Темпи зростання реального ВВП*	104,1	105,5	100,2	100,2	...
Темпи зростання промислового виробництва*	111,2	108,0	99,3	95,7	89,3
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року)**	109,4	104,5	99,8	100,5	124,9
Індекс цін виробників(до грудня попереднього року)**	118,7	114,2	100,3	101,7	131,8
Офіційний рівень безробіття за методологією МОП**	8,8	8,6	8,1	7,7	9,3
Темпи росту реальної заробітної плати**	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5

* Починаючи з 2011 року, розрахунки здійснено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя. Дані за 2014 рік щодо промислового виробництва наведені за попередньою оцінкою.

** Починаючи з 2014 року, розрахунки здійснено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя. Дані щодо рівня безробіття наведено за 9 місяців 2014 року.

Таблиця 2
Динаміка показників платіжного балансу України у 2013–2014 рр. [5, с. 14, 19]
(млн дол. США)

Статті платіжного балансу	9 місяців 2013 р.	I кв. 2014 р.	II кв. 2014 р.	III кв. 2014 р.	9 місяців 2014 р.
Рахунок поточних операцій	-11472	-1340	-1108	-1109	-3557
Експорт товарів і послуг	63183	18323	18050	17057	53430
% до відповідного періоду попереднього року*	–	–	–	–	84,6
Імпорт товарів і послуг	-73925	-17695	-19119	-17942	-56756
% до відповідного періоду попереднього року*	–	–	–	–	76,8
Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій	11002	576	361	1750	2687
Фінансовий рахунок	11008	568	20	1733	2321
Прямі інвестиції	3088	-649	-318	726	-241
% до відповідного періоду попереднього року*	–	–	–	–	-192,2
Портфельні інвестиції	5134	-408	166	47	-527
% до відповідного періоду попереднього року*	–	–	–	–	-189,7

* розраховано автором

склала 20,7% [5, с. 57]. Динаміка експорту товарів до РФ (див. таблицю 3) демонструє його суттєве скорочення: протягом 9 місяців 2014 р. цей показник склав лише 71,5% експорту аналогічного періоду попереднього року.

У контексті необхідності нарощення експортного потенціалу постає непросте завдання освоєння вітчизняними виробниками нових ринків збуту. Важлива роль у цьому процесі, без сумніву, належить урядовій допомозі, що полягає у розробці програми просування українського експортного продукту на міжнародні ринки, в рамках якої основну увагу слід зосередити на можливостях збільшення експорту товарів і послуг з високим рівнем доданої вартості.

Щодо питання залучення інвестицій, то слід відзначити, що за роки незалежності Україною не було розроблено стратегії роботи з іноземними інвесторами. Це вкрай безвідповідально з огляду на те, що інвестиційний ринок є обмеженим, а конкурентна боротьба за інвестора є загальносвітовою тенденцією. Разом з тим, саме залучення інвестицій є необхідною передумовою якісних перетворень у вітчизняному господарстві. З метою залучення інвестицій, насамперед, варто забезпечити підґрунтя розвитку інвестиційної сфери у вигляді ефективної законодавчої бази, яка б передбачала існування спеціальних режимів інвестиційної діяльності, визначення територій пріоритетного розвитку, формування вільних економічних зон тощо. Аналітична обробка показників інвестиційної активності повинна узагальнюватись у адаптованих до європейських стандартів формах звітності, що забезпечить можливість адекватної оцінки даних.

Концептуально інвестиційне законодавство повинно набути не стримувального, а стимулювального характеру, що спирається на потужні інвестиційні заохочення, податкові преференції і пільги. Слід усвідомлювати, що залучення прямих іноземних інвестицій – це найкоротший шлях до забезпечення якісно нового рівня функціонування економіки будь-якої країни світу, в тому числі і вітчизняної.

Основними перешкодами на шляху формування ефективного інвестиційного середовища в Україні є відсутність сприятливого нормативно-правового поля, що включало б державні

гарантії, урядові програми стимулювання інвестиційної активності з паралельною реалізацією лояльної податкової політики; надмірний тиск з боку системи державного контролю, що відлякує інвестора через ускладнення ведення бізнесу; суттєва бюрократична складова та високий рівень корумпованості державних структур усіх рівнів.

Вкрай негативні тенденції панували в сфері валютного регулювання: притаманний вітчизняній економіці останніх років дефіцит поточного рахунку платіжного балансу у поєднанні із впливом капіталу, що спровокований несприятливою соціально-політичною ситуацією в країні, спричинили проблеми у формуванні пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку. Це створило суттєвий девальваційний тиск, оскільки, за умов дефіциту пропозиції валюти і незмінного (або навіть зростаючого) попиту на неї, відновлення рівноваги валютного ринку відбувається або в результаті підвищення ціни на валюту (це означає зниження курсу гривні), або внаслідок усунення дефіциту пропозиції валюти, яке Нацбанк традиційно забезпечує шляхом валютних інтервенцій. З огляду на те, що офіційний курс гривні протягом 2010–2013 рр. не знижувався і утримувався на рівні 7,961–7,993 грн/дол. США [1, с. 171], для послаблення тиску на валютний ринок НБУ задовольняв попит на валюту через використання валютних інтервенцій, котрі здійснювалися за рахунок золотовалютних резервів. Відсутність належного поповнення резервів виснажило їх і зробило механізм інтервенцій неефективним. Тому для врівноваження валютного ринку Національним банком було запроваджено перехід до системи гнучкого валютного курсу.

На жаль, лібералізація валютного курсу не вирішила проблему дефіциту пропозиції валюти на внутрішньому ринку. По-перше, цьому не сприяла макроекономічна ситуація в країні, де панівними залишаються негативні тенденції (див. таблицю 1), а по-друге, її вирішення потребує реалізації комплексу заходів щодо зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, підвищення ефективності інструментів монетарного регулювання, забезпечення якісного функціонування фондового ринку, запровадження реформи банківської, податково-

Таблиця 3
Динаміка експорту товарів до Російської Федерації у 2010–2014 рр. [5, с. 58]

Період	Експорт товарів, млн. дол. США		% до загального обсягу	
	Усього	в т.ч. до Російської Федерації	Усього	в т.ч. до Російської Федерації
2010	52191	13428	100	25,7
2011	69418	19820	100	28,6
2012	70236	17629	100	25,1
2013	64984	15077	100	23,2
9 міс. 2013	45733	11416	100	25,0
9 міс. 2014	43124	8166	100	18,9
% до 9 міс. 2013	94,3	71,5	–	–

вої сфери, тощо. На практиці система гнучкого валютного курсу призвела до стрімкого здешевлення національної грошової одиниці, що стало черговим антирекордом вітчизняної економіки в 2014 р. За даними НБУ, зниження офіційного курсу гривні у 2014 р. склало 97,2% [1, с. 37], що перевищило масштаби девальвації у кризових 1998 та 2008 роках. Значна девальвація гривні ще більше загострила проблеми вітчизняної банківської системи, що проявилися у скороченні частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, у погіршенні нормативів капіталу, у зростанні частки проблемних кредитів у портфелях банків тощо.

Особливе занепокоєння викликає заява Голови НБУ В. Гонтаревої, зроблена під час доповіді на засіданні Верховної Ради України 16 січня 2015 р., за якої, залишаючи у минулому практику фіксованого валютного курсу, Нацбанк більше не буде надавати прогнози щодо курсу гривні до іноземних валют, а оголошуватиме тільки прогнози щодо інфляції, крім того, не буде надавати валютний курс для розрахунку бюджету, аргументуючи це компетенцією Міністерства економіки [2, с. 10]. Подібні заяви виглядають як спроба уникнення відповідальності за девальвацію гривні і відсторонення від проблем курсоутворення. Законодавчо закріплене прагнення НБУ зосередити свою увагу на забезпеченні цінової стабільності в межах режиму інфляційного таргетування буде складно реалізувати ігноруючи проблеми стабільності національної грошової одиниці на зовнішньому ринку. Адже нерозривний зв'язок девальвації та інфляції властивий вітчизняній практиці господарювання.

Прогнозованим наслідком масштабних валютних інтервенцій, що здійснювалися протягом останніх років, було зменшення золотовалютних резервів країни (див. таблицю 4).

Особливо стрімкого скорочення золотовалютні резерви НБУ зазнали у 2014 р.: протягом січня-листопада вони зменшилися майже у два рази порівняно з аналогічним періодом попереднього року і склали 9966 млн дол. США. Це найменший обсяг офіційних резервів за останні 10 років, що викликає неабияке занепокоєння зважаючи на те, що в сучасному світовому господарстві панує тенденція нарощення обсягів

золотовалютних резервів. У такий спосіб країни намагаються убезпечити себе від можливих дисбалансів зовнішнього і внутрішнього походження, у реальності яких світ переконала глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. Аналіз структури офіційних резервних активів дозволяє побачити, що зменшення резервів в іноземній валюті відбувалося протягом усього досліджуваного періоду, натомість обсяги золота зростали до 2013 р., завдяки його зовнішнім закупівлям з метою оптимізації структури золотовалютних резервів НБУ. В наступні роки цю практику було припинено, відбувалося використання золота в якості резерву, що призвело до скорочення його обсягів. У результаті вже в листопаді 2014 р. обсяг золота в структурі офіційних резервів склав 904 млн дол. США, що вдвічі менше його обсягу станом на кінець 2012 р.

З метою забезпечення приросту золотовалютних резервів Національний банк, оцінивши у контексті реалій сьогодення перспективність основних джерел їхнього формування, серед яких видобування чи закупівля золота та інших дорогоцінних металів, надходження валютних коштів від міжнародних кредиторів, іноземних інвесторів чи вітчизняних експортерів, а також встановлення валютних обмежень, зробив вибір на користь останнього методу, добре перевіреного власною регуляторною практикою. НБУ має значний досвід застосування адміністративних обмежень для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків.

Адміністративні обмеження валютного регулювання НБУ в 2014 р. втілилися у ретельній перевірці імпортних контрактів, у встановленні 100% норми обов'язкового продажу валютної виручки для вітчизняних експортерів (згодом цей норматив знизили до 75%), у встановленні строку для розрахункових операцій з експорту та імпорту товарів – 90 календарних днів, у встановленні ліміту в еквіваленті 3000 грн щодо операцій з продажу готівкової іноземної валюти одній особі в один операційний день в межах однієї банківської установи, у забороні дострокового повернення кредитів, у встановленні ліміту видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків клієнтів в еквіваленті 15000 гривень на добу на

Таблиця 4

Структура офіційних резервних активів у 2010–2014 рр. [1, с. 79]

(залишки коштів на кінець періоду, млн дол. США)

Офіційні резервні активи	2010	2011	2012	2013	2014*
Усього	34576	31795	24546	20416	9966
% до попереднього року**	–	92,0	77,2	83,2	53,0***
в т.ч. резерви в іноземній валюті	33319	30391	22647	18760	9058
резервна позиція в МВФ	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030
спеціальні права запозичення	8	18	9	16	4
золото	1249	1385	1890	1640	904

* дані за січень-листопад 2014 р

**розраховано автором

***% до аналогічного періоду попереднього року

Таблиця 5

Зовнішній борг України у 2010–2014 рр. [5, с. 88]

(на 01 січня відповідного року, млн дол. США)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий зовнішній борг	103396	117346	126236	134625	142079
у т.ч. сектор загального державного управління	17806	24982	25874	27333	29922
органи грошово-кредитного регулювання	6210	7509	7487	4853	1775
банки	30861	28119	25198	21553	22555
інші сектори	43441	50843	59357	70441	76642
прямі інвестиції: мікрофірмовий борг	5078	5893	8320	10445	11185

одного клієнта, у забороні виплат дивідендів за кордон тощо.

Жорсткі адміністративні заходи регулювання повернули валютну систему у початок 90-х рр. з притаманними їм заборонами, обмеженнями, лімітами. Та на відміну від минулих кризових періодів валютні обмеження не послабили девальваційного тиску та не забезпечили збільшення золотовалютних резервів. Натомість вони активізували тінювий ринок, поширили «сірі» схеми розрахунків, спровокували панічні настрої та негативні очікування.

Традиційно для вітчизняної економіки компенсація результатів неефективного макроекономічного регулювання відбувалася за допомогою практики зовнішніх запозичень. Щорічне зростання обсягу зовнішнього боргу України набуло загрозливого характеру (див. таблицю 5).

Станом на 1 жовтня 2014 року обсяг боргу щодо ВВП склав 88,3% [5, с. 84]. При цьому зовнішні зобов'язання секторів загального державного управління та органів грошово-кредитного регулювання зросли до 34,7 млрд дол. США в результаті залучення урядом у III кварталі 2014 р. кредитів від Світового банку (0,5 млрд дол. США), Канади та Японії (0,3 млрд дол. США). Також у рамках кредиту «Стенд-бай» уряд та Національний банк України отримали 1,4 млрд дол. США. Відтак, станом на 1 жовтня 2014 р. борг цих двох секторів щодо ВВП склав 22,6%.

Висновки. Вітчизняна економіка сьогодні перебуває за крок від дефолту: численні проблемні питання, накопичені національним господарством у попередні періоди, вкрай загострилися соціально-політичною ситуацією в державі. Ефективність сучасного макроекономічного регулювання набула доленосного значення. Критично необхідним є комплексне реформування економіки для позитивного вирішення низки важливих завдань.

З метою забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу варто, по-перше, розробити урядову програму нарощення експортного потенціалу, де, окрім освоєння нових ринків збуту, окрему увагу слід приділити оптимізації структури вітчизняного експорту. По-друге, розробити державну стратегію створення інвес-

тиційного середовища та роботи з іноземними інвесторами, в основу якої має бути покладене інвестиційне законодавство стимулювального характеру, що спирається на потужні інвестиційні заохочення, податкові преференції і пільги.

Макроекономічне регулювання грошової сфери також потребує удосконалення. Самоусунення Національного банку від питання курсотворення не додасть виваженості монетарній політиці. Орієнтація на цінову стабільність не забезпечить зниження темпів інфляції за умов фактично нерегульованого валютного курсу. Стратегічно важливий для України імпорт енергоносіїв, нафтопродуктів, що потребує розрахунків у валюті, неминуче ляже в основу розкручування інфляційної спіралі у разі продовження девальваційних тенденцій. Потребує перегляду й малоефективна практика адміністративних обмежень у валютному регулюванні, яка не забезпечила ані поповнення золотовалютних резервів, ані зниження девальваційного тиску. Адміністративна «зарегульованість» сьогодні – це каталізатор тінізації валютного ринку.

Рекордні обсяги зовнішнього боргу створюють загрозу економічній безпеці держави. Необхідним є усвідомлення того, що нарощення боргів не усуває проблем макроекономічного регулювання, а лише дає можливість відтермінувати їхнє вирішення. Перехід від декларування потреби реформування економіки до її реалізації має стати фундаментальною основою розв'язання сучасних проблем макроекономічного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюлетень Національного банку України. – 2015. – № 1(262).
2. Гонтарева В. Доповідь на пленарному засіданні Верховної Ради України / В. Гонтарева // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 2(228). – С. 5-10.
3. Саливон С. Постіндустріальний синдром / С. Саливон // Бизнес. – 2015. – № 6(1149). – С. 30-33.
4. Основні макроекономічні показники розвитку України у 2008–2014 рр. // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 2(228). – С. 64.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України. III квартал 2014 року.

УДК 330.837

Смолій Л.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Уманського національного університету садівництва

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

INSTITUTIONALIZATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості становлення інститутів соціальної відповідальності, еволюційність процесів поширення та впровадження ідей соціальної спрямованості й соціальної активності, а також визначено напрями подальшого формування та розвитку соціальної відповідальності. Проаналізовано причини, що стоять на заваді запровадженню в систему господарювання принципів сталого розвитку та соціальної відповідальності. Обґрунтовано, що розвиток соціальної відповідальності та становлення ефективних та дієвих її інститутів в Україні потребує формування загальної стратегії та механізмів державної політики у цій сфері, адаптації вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів соціальної відповідальності та розробки комплексу стимулів та заходів з поширення та популяризації її у суспільстві.

Ключові слова: соціальна відповідальність, Інституціоналізація, сталий розвиток, Глобальний договір ООН, організаційне та нормативне оформлення інституціоналізації.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные этапы институционализации социальной ответственности, эволюционность процессов распространения и внедрения идей социальной направленности и социальной активности, а также определено направления дальнейшего формирования и развития социальной ответственности. Проанализированы причины, которые мешают внедрению в систему хозяйствования принципов устойчивого развития и социальной ответственности. Обосновано, что развитие социальной ответственности и становление ее эффективных и действенных институтов в Украине требует формирования общей стратегии и механизмов государственной политики в этой сфере, адаптации отечественного законодательства в соответствии с международными стандартами социальной ответственности и разработки комплекса стимулов и мер по ее распространению и популяризации в обществе.

Ключевые слова: социальная ответственность, институционализация, устойчивое развитие, Глобальный договор ООН, организационное и нормативное оформление институционализации.

ANNOTATION

The article deals with peculiarities of institutionalization of social responsibility, evolutionary processes of distribution and introduction of ideas of social orientation and social activity; areas for further development and the development of social responsibility are identified. Reasons that hinder implementation of principles of sustainable development and social responsibility into a system of management are analyzed. It is proved that the development of social responsibility and the establishment of effective and efficient institutions in Ukraine require creation of a common strategy and mechanisms for public policy in this area, adapting national legislation to international standards of social responsibility and developing a set of incentives and measures to disseminate and popularize it in society.

Keywords: social responsibility, institutionalization, sustainable development, United Nations Global Compact, institutional and regulatory clearance of institutionalization.

Постановка проблеми. Орієнтація України на інтеграцію до європейського і світового співтовариства вимагає створення умов для стабільного розвитку держави на засадах сталого розвитку. Одним із найбільш впливових засобів впровадження принципів цієї концепції визнано соціальну відповідальність, розвиток якої нерозривно пов'язаний зі становленням та функціонуванням самоорганізованих груп інтересів, які постають як його інститути. В сучасних умовах не зовсім просто будувати соціально орієнтовані форми відносин між державою, бізнесом та суспільством та оптимізувати способи їхньої взаємодії. Реалізація цього завдання передбачає становлення та розвиток інститутів соціальної відповідальності, які, відображаючи загальносвітові тенденції, все ж мають національні особливості. Це визначає необхідність дослідження інституціоналізації соціальної відповідальності, що виступає основою для продовження формування власної її моделі у нашій країні та створення умов для подальшого стабільного розвитку держави і суспільства, заснованого на врахуванні якомога ширшого кола інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Зважаючи на зростаюче значення дотримання ідей сталого розвитку у діяльності суспільства, проблематиці соціальної відповідальності останнім часом надається все більша увага з боку науковців. Найбільш вагомий внесок у розвиток теорії соціальної відповідальності внесли такі зарубіжні вчені, як П. Болтон, Д. Віндсор, Дж. Вуд, К. Девіс, А. Керолл, Р. Леві, Дж. Пост, Д. Роелл та ін. Серед вітчизняних науковців, що провадять свої дослідження у даній сфері, варто виділити О.В. Грішнову, яка на основі опрацювання теоретичних основ розуміння сутності соціальної відповідальності, дослідження стану та проблем її поширення науково обґрунтовує пріоритетні напрями розвитку її в Україні [1]. У роботах А.М. Колота досліджуються теоретичні засади соціальної відповідальності та визначається вплив практик соціальної відповідальності на соціально-економічний розвиток організацій [2]. Обґрунтування передумов формування соціально відповідальної поведінки, основних тенденцій її розвитку, визначення системи завдань основних учасників

процесу реалізації соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва в Україні здійснено в монографії В.М. Шаповал [3]. У ґрунтовному дослідженні О.Ф. Новікової запропоновано ієрархічну модель формування соціальної відповідальності на основі структуризації та оцінки причинно-наслідкових взаємозв'язків, що визначають формування та розвиток соціальної відповідальності бізнесу [4]. Механізми інституціоналізації соціальної відповідальності бізнесу як чинника узгодження соціально-економічних інтересів у процесі соціалізації сучасної економіки обґрунтовано у дослідженні З.І. Галушки [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Спільним для перелічених досліджень є те, що автори визначають сутність соціальної відповідальності, її структурні складові, умови функціонування та розвитку, порушують та вирішують питання необхідності запровадження соціальної відповідальності в систему управління. Однак загальна схема процесу інституціоналізації соціальної відповідальності потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття особливостей становлення інститутів соціальної відповідальності, еволюційність процесів поширення та впровадження ідей соціальної спрямованості та соціальної активності та визначення напрямів подальшого формування та розвитку соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід системи господарювання на принципи сталого розвитку передбачає використання такого дієвого важеля, як соціальна відповідальність. Упродовж останнього десятиліття в Україні спостерігається поступ соціальної відповідальності від окремих благодійних акцій до перших проявів формування системної стратегії соціальної відповідальності, що супроводжується формуванням відповідних інститутів. Інституціоналізація – це процес формалізації соціальних відносин, перехід від неформальних відношень та неорганізованої діяльності до створення організаційних структур з ієрархією влади, регламентацією відповідної діяльності, тих чи інших відносин, їх юридичною легалізацією [6]. Виходячи з цього, процес інституціоналізації соціальної відповідальності передбачає як організаційне, так і нормативне оформлення.

Організаційне закріплення інституціоналізації відбувається шляхом формування комплексу органів, установ та організацій різних рівнів, функціями та метою яких є управління, регулювання, стимулювання поширення соціальної відповідальності та сприяння її розвитку. Нормативне (правове) оформлення охоплює систему законодавчих документів, нормативних актів та стандартів соціальної відповідальності, а також традиційних поведінкових норм і звичаїв, що координують впровадження концепції соціальної відповідальності у практику.

В Україні поширення ідей соціальної спрямованості і соціальної активності було започатковано із впровадженням у 1996 р. Українською асоціацією якості та Українським союзом промисловців концепцій TQM (Total Quality Management) і моделі EFQM (European Foundation for Quality Management) [7]. Вони базуються на таких підходах до управління організацією, що спрямовані як на задоволення вимог споживача, так і на отримання вигоди членами організації та усвідомлення нею своєї соціальної відповідальності перед суспільством, сприяючи його сталому розвитку.

Українська асоціація якості у 2003 році розробила Кодекс Честі добросовісного виробника України. Отже, соціальна відповідальність бізнесу формально стала одним із головних напрямів соціалізації українського суспільства та засобом, який може сприяти розв'язанню низки соціально-економічних проблем.

Зважаючи на зростаючий інтерес до соціальної відповідальності в Україні, у 2005 р. було створено Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» – провідну незалежну експертну організацію з корпоративної соціальної відповідальності, що на даний час об'єднує 38 українських компаній. Центр є членом Правління Глобального договору (ГД) ООН, національним партнером CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева) [8]. Центр надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності.

У цьому ж році понад 100 організацій з усіх регіонів України започаткували Форум соціально відповідального бізнесу, який розробив Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу. Основною метою Форуму було продовження діалогу між зацікавленими сторонами щодо соціальної відповідальності бізнесу, а також мобілізація основної групи компаній для підписання Глобального Договору ООН та створення мережі Глобального Договору в Україні.

Презентація ініціативи ГД ООН в Україні відбулася у квітні 2006 р., перші збори мережі ГД – у лютому 2008 р. Глобальний договір ООН – це стратегічна ініціатива, спрямована на просування соціальної відповідальності бізнесу, сприяння сталому розвитку суспільства та створення більш стабільної та інклюзивної економіки. Ініціатива ГД була започаткована Генеральним секретарем ООН у 2000 році і наразі охоплює понад 8 тис. організацій з 130 країн світу. Мета мережі Глобального договору в Україні – це поширення концепції соціальної відповідальності бізнесу в країні та започаткування проектів, що спрямовані на дотримання стандартів праці та захист прав людини. Діяльність української мережі Глобального договору ООН охоплює понад 150 організацій і об'єднує компанії, бізнес-асоціації, профспілки, об'єднання

роботодавців, неурядові організації та інші громадські спілки, академічні інституції [9].

Важливим етапом інституціоналізації соціальної відповідальності в Україні стало приєднання у кінці 2007 р. до розробки міжнародного стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» шляхом відбору експертів та створення Національного дзеркального комітету. Навесні 2010 р. цей стандарт було прийнято міжнародною спільнотою. Стандарт ISO 26000 є керівництвом щодо принципів, що покладені в основу соціальної відповідальності, основних питань соціальної відповідальності, а також способів інтеграції соціально відповідальної поведінки у стратегії, практику і процеси діяльності організації. Стандарт ISO 26000 є добровільним, він не містить жодних вимог і не розглядається як стандарт, що підлягає обов'язковій сертифікації. Органи державної влади не можуть змушувати його виконувати, і навряд чи він набуде значної популярності серед компаній України найближчим часом. У цьому документі чітко визначаються: концепції, терміни та дефініції соціальної відповідальності; передумови, тенденції, характеристики соціальної відповідальності; принципи та практики соціальної відповідальності; основні теми та проблеми соціальної відповідальності; інтеграція, впровадження, розповсюдження соціально відповідальної поведінки в самій організації та в рамках її впливу; ідентифікація зацікавлених сторін і взаємодія з ними; обмін інформацією відповідно обов'язків та результатів у сфері соціальної відповідальності.

Упродовж наступних років інститути соціальної відповідальності в Україні поступово розвивалися і зміцнювалися. Так, у межах Глобального договору в Україні проводились семінари та тренінги (семінар «Бізнес та права людини», 2008 р.; семінар, присвячений Глобальній ініціативі зі звітності, 2008 р.; тренінг «Використання принципів Зеленого офісу в організації», 2009 р.), а у 2010 р. за сприяння Глобального договору ООН, Центру Розвитку КСВ, Інституту власності і права та Асоціації якості відбулося перше засідання Консультативної Ради з розробки Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні. До складу Консультативної Ради увійшли представники уряду, бізнесу та наукових кіл, керівники фондів, громадських та міжнародних організацій, представники медіа-проектів та професіонали у сферах КСВ і зв'язків з громадськістю. Секретаріат Ради складають чотири організації: Центр розвитку КСВ, секретаріат Глобального Договору ООН, Інститут власності і права та Асоціація якості. З січня 2011 р. у межах діяльності коаліції BASD 2012 з реалізації міжнародної Ініціативи «Бізнес заради сталого розвитку» (BASD) Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) впроваджує консультативні заходи з представниками потужних

українських компаній для вироблення спільної позиції щодо участі бізнесу у вирішенні проблем сталого розвитку в Україні, впровадження принципів зеленої економіки [9].

Свідченням зростання зацікавленості у поширенні ідей соціальної відповідальності в Україні, зокрема стосовно бізнесу, є створення у 2009 р. ініціативної групи, яка розпочала впровадження ідей і принципів у вищу освіту. Основоположниками цієї групи стали Мережа Глобального договору ООН, компанія «СКМ» та Українська Асоціація з розвитку менеджменту та бізнес-освіти. За їх сприяння, спільно з Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», було розроблено програму дисципліни «Корпоративна соціальна відповідальність» (КСВ) для освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр» та сформовано комплект методичного забезпечення до викладання цієї дисципліни; проведено два Літніх та Зимовий інститути з підготовки викладачів; низку круглих столів з поширення програми і методики «КСВ»; включено до Державного класифікатора професій назви професії «Менеджери (управителі) із соціальної та корпоративної відповідальності», професійні назви робіт «Експерт із соціальної відповідальності бізнесу», «Соціальний аудитор»; взято участь у розробці проекту Концепції Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) в Україні. Результатом проведеної роботи стало те, що з вересня 2010 року Міністерством освіти і науки, молоді та спорту рекомендовано введення академічного курсу «Соціальна відповідальність» у навчальні плани підготовки фахівців за напрямками «Економіка та підприємництво», «Менеджмент та адміністрування». На сьогодні ця дисципліна викладається у понад 60 ВНЗ України.

Саме в цей період, за висновками саміту бізнес-лідерів «Створюючи нову еру сталого розвитку», що відбувся у 2010 р. у Нью-Йорку, Україна стає однією із трьох найбільш результативних мереж ГД ООН у світі і найбільш динамічною мережею ГД у Східній Європі [10]. Розвиток національної мережі Глобального договору ООН надав поштовх нефінансовому звітуванню в Україні, адже надання щорічного Звіту про прогрес реалізації принципів ГД є одним із зобов'язань, яке бере на себе підписант Глобального договору. Зокрема, 90% нефінансових звітів, що з'явилися в Україні за останні роки, – це звіти членів Глобального договору. Однак звітування із соціальної відповідальності в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку і має значний незадіяний потенціал. Якщо аналізувати розкриття інформації про нефінансові аспекти діяльності у макроекономічному розрізі, то в Україні лише 10 % компаній зі 100 найбільших за обсягами чистого доходу готують та публікують нефінансові звіти. Для порівняння – із 250 найбільших компаній у розвинених країнах такі звіти готують 80% компаній [11]. Лише одиничні звіти доступні

англійською мовою. Українських звітів немає у переліку на порталі GRI і лише шість компаній опублікували свою соціальну звітність на веб-сайті CorporateRegister.com – організації, що надає можливість безкоштовної публікації своїх соціальних звітів компаніям.

У 2013 р. мережа Глобального договору в Україні завершила перехід до нової організаційної форми, а саме громадської спілки. Засновниками спілки «Мережа Глобального договору України» стали компанія ЕУ та Федерація роботодавців України, спілка відкрита для членства як теперішніх, так і майбутніх підписантів міжнародної ініціативи Глобального договору. Основними напрямками роботи спілки залишаються просування ідей сталого розвитку та ролі бізнесу; популяризація відповідальних бізнес практик та партнерство між бізнесом, громадянським суспільством та органами державної влади для сталого розвитку. Однією із основних переваг нової організаційної форми є збільшення можливостей для партнерських проектів як всередині мережі, так і поза її межами.

Незважаючи на поступове зміцнення інститутів соціальної відповідальності в Україні, більшість експертів та дослідників відзначають, що вона розвивається все ще неінтенсивно та несистемно. Свідченням цього є результати моніторингу соціальної відповідальності українських компаній шляхом визначення Індексу відкритості та прозорості, що визначається в Україні щорічно з 2011 р. на основі міжнародної методики, розробленої Beyond Business (Ізраїль) та Центром «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності». Результати оцінювання у 2014 р. 115 найбільших компаній, що є представниками 15 галузей економіки України засвідчили, що значного прогресу в досліджуваній сфері не спостерігається. Так, порівняно з 2013 р. рівень прозорості зріс лише на 0,2 відсоткових пункти і становив всього 17,1%. Незначно збільшилась у 2014 р. кількість компаній, що підготували нефінансові звіти: на 1 компанію проти 2013 р. та на 5 проти 2012 р., всього звітувалися у сфері соціальної відповідальності в цьому році 14 компаній [12]. Існуючі тенденції підтверджуються й даними всеукраїнського рейтингового журналу «Гвардія». За опублікованою ним інформацією, у 2014 році як соціально відповідальна позиціонувала себе 41 українська компанія, і ця кількість не змінилася з 2012 р., а порівняно з 2010 р. навіть зменшилась на 2 одиниці [13].

Таким чином, практика соціальної відповідальності не набула значного поширення в Україні, що поки що не дозволяє говорити про запровадження в систему господарювання принципів сталого розвитку. Як свідчать експертні оцінки (табл. 1), однією із основних перешкод для виконання міжнародних зобов'язань України щодо сталого розвитку є ненаціленість систем державного та регіонального управління

на вирішення даної проблеми (в таблиці сума відсотків більша за 100, оскільки респонденти могли обрати більше одного варіанта відповіді).

Таблиця 1
Оцінка основних перешкод у виконанні міжнародних зобов'язань України щодо сталого розвитку, % [4]

Ненаціленість системи державного і регіонального управління на вирішення проблем сталого розвитку	65,2
Несформованість державних, регіональних і суспільних інститутів з управління сталим розвитком	43,7
Слабка розробленість законодавства України щодо сталого розвитку	39,2
Недостатні економічні можливості для вирішення екологічних і соціальних проблем	36,7
Несформованість національної системи реалізації міжнародного стандарту ISO 26000	21,5
Невключеність положень щодо сталого розвитку в законодавство України про національну безпеку	17,1
Необов'язковість включення в освітні програми (дошкільні, шкільні, ВНЗ, підвищення кваліфікації та підготовки управлінських кадрів та ін.) спеціальних предметів (курсів) із сталого розвитку	17,1
Недостатність проведення науково-дослідних робіт із проблем управління сталим розвитком та їх реалізації	12,0
Інше	12,2

Концепція соціальної відповідальності – це свого роду «мікроекономічний» рівень концепції сталого розвитку, тому модернізація систем управління та суспільних відносин на засадах соціальної відповідальності стикається з тими ж перепонами. Україна не має ані урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики у цій сфері, ані розвиненої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати таку діяльність. Діалог на тему соціальної відповідальності загалом ведеться на рівні окремих проектів та ініціатив, без прив'язки до точних показників, можливості чітко оцінити чи підтвердити досягнутий прогрес.

Зважаючи на це, нагальним стає питання розробки та прийняття законодавчої бази, яка б чітко визначала правові засади соціальної відповідальності. У 2012 р. у парламенті було представлено проект Закону України «Про соціальну відповідальність великого бізнесу», згідно з яким мало б запроваджуватись оподаткування наддоходу з фізичних осіб та порядок перерозподілу податкових надходжень, однак цей закон прийнято не було.

У 2011 р. завершено розробку проекту Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні мережею Глобального договору ООН в Україні, Центром «Розвиток корпоративної соціальної відпо-

відальності», іншими організаціями ділової спільноти спільно з Українським союзом промисловців і підприємців. Документ пройшов широке обговорення в громадських колах, був винесений на всеукраїнську конференцію, на якій проект Концепції схвалили представники як бізнесу, науки, так і профільних міністерств та відомств України. Протягом 2012–2013 рр. ділова громада здійснювала активні заходи щодо необхідності затвердження Національної стратегії Кабінетом Міністрів України. Центром розвитку КСВ було підготовлено та розповсюджено дослідження «Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності для України» [4].

Висновки. Розвиток соціальної відповідальності та становлення ефективних та дієвих її інститутів в Україні потребує формування загальної стратегії та механізмів державної політики у цій сфері, адаптації вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів соціальної відповідальності та розробки комплексу стимулів та заходів з поширення та популяризації її в суспільстві. Організаційне оформлення інституціоналізації проявляється у формуванні системи органів, установ та організацій, що сприяють впровадженню соціальної відповідальності. Для вирішення даного завдання доцільно, на наш погляд, сформувати окремий орган, функціями якого стало б регулярне проведення моніторингу стану соціальної відповідальності, оцінка тенденцій і способів інтеграції соціальної відповідальності в стратегії підприємств, підвищення обізнаності щодо соціальної відповідальності серед різних груп зацікавлених осіб, визначення стимулів та найбільших перешкод при її впровадженні. До компетенції такого органу можна було б віднести і сприяння підготовці та оприлюдненню суб'єктами господарювання нефінансових звітів, розробка єдиної методології їх складання, адаптованої до національних особливостей. Нормативне (правове) закріплення соціальної відповідальності, що охоплює систему законодавчих документів, нормативних актів та стандартів соціальної відповідальності, перебуває в Україні на стадії становлення. Прийняття «Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні» створить підґрунтя та сприятливі умови для інтеграції соціальної відповідальності у діяльність компаній задля сталого розвитку України, зростання суспільного добробуту. Крім того, це сприятиме покращенню іміджу нашої держави всередині

країни і за кордоном, продемонструє прагнення України рухатися відповідно до сучасних європейських і світових тенденцій, дотримуватися концепції сталого розвитку, відповідально ставитися до проблем суспільства і навколишнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння сутності, сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку в Україні / О.А. Грішнова // Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : моногр. / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 189-210.
2. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5-26.
3. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : моногр. / В.М. Шаповал. – Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.
4. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф.Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
5. Галушка З.І. Інституціоналізація соціальної відповідальності бізнесу: механізми становлення / З.І. Галушка // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. : Економічна. – 2014. – № 1. – С. 90-98.
6. Новая философская энциклопедия / [Ред. совет: В.С. Степин, А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин и др.]. – М. : Мысль, 2010. – Т. 2. – 634 с.
7. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О.А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3-10.
8. Офіційний сайт Центру «Розвиток КСВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.csr-ukraine.org.
9. Офіційний сайт представництва ООН в Україні: [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.un.org.ua/ua/information-centre/news/1721.
10. Євтушенко В.А. Внутрішні та зовнішні інституційні форми корпоративної соціальної відповідальності / В.А. Євтушенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 1. – С. 40-46.
11. Воробей В. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К. : Представництво ООН в Україні. – 2010. – 84 с.
12. Індекс прозорості та підзвітності компаній в Україні. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 31 с.
13. Рейтинги соціально відповідальних компаній – 2013. Рейтинговий журнал «Гардія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kontrakty.ua/rankings/239#1.

УДК 330.83:334.75

Федотова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СМАРТ-ЕКОНОМІКИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF REALIZATION OF THE PRINCIPLES OF SMART ECONOMY BY CREATION OF HIGH-TECH CLUSTERS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто характерні риси постіндустріального суспільства, виділено критерії оцінки відповідності національної економіки його принципам. Встановлено, що технологічна структура економіки України відзначається домінуванням середньо- та низькотехнологічних виробництв. Зазначено, що новим етапом становлення концепцій економічного знання є смарт-економіка, яка орієнтована на комплексну модернізацію та інноваційний розвиток виробничих секторів на основі технологій нового покоління. Проаналізовано світовий досвід функціонування високотехнологічних кластерів, як сучасних господарських об'єднань, у яких досягається ефективна співпраця науки, освіти, органів державного управління та представників сфери бізнесу.

Ключові слова: смарт-економіка, постіндустріальне суспільство, технологія, господарське об'єднання, кластер.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены характерные черты постиндустриального общества, выделены критерии оценки соответствия национальной экономики его принципам. Определено, что технологическая структура экономики Украины определяется доминированием средне- и низкотехнологических производств. Выявлено, что новым этапом эволюции концепций экономических знаний является смарт-экономика, ориентированная на комплексную модернизацию и инновационное развитие производственных секторов на основе технологий нового поколения. Проанализирован мировой опыт функционирования высокотехнологических кластеров, как современных хозяйственных объединений, в которых достигается эффективное взаимодействие науки, образования, органов государственного управления и представителей сферы бизнеса.

Ключевые слова: смарт-экономика, постиндустриальное общество, технология, хозяйственное объединение, кластер.

ANNOTATION

In the article, the features of post-industrial society were characterized and criteria for assessment of their conformity with the national economy were marked. It is stated that technological structure of the economy of Ukraine is determined by the dominance of medium- and low-tech industries. It is found that a new evolution stage of the concepts of economic knowledge is a smart economy that focuses on a comprehensive modernization and innovative development of the productive sectors based on next-generation technologies. The global experience of high-tech clusters as modern economic entities, within which the effective interaction of science, education, government, and representatives of business sectors is achieved, was analyzed.

Keywords: smart economy, post-industrial society, technology, business association, cluster.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В описаних у економічній літературі теоретичних концепціях постіндустріального суспільства, економіка якого ґрун-

тується на широкому застосуванні наукового знання, на перший план виходять процеси формування нових інститутів, які здатні створювати умови для реалізації інтелектуальних ресурсів. Відмінності між фірмами, регіонами та країнами у сферах володіння інтелектуальними ресурсами зумовлюють необхідність збільшення у структурі суспільного виробництва питомої ваги високотехнологічного сектора; зростання у складі виробленої продукції частки доданої вартості, створеної за рахунок інтелектуальної складової; зміни характеру людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності. Разом із процесами дематеріалізації виробництва основним фактором конкурентоспроможності економіки стає рівень її технологізації, а основним ресурсом добробуту кожної країни – створення умов для формування і реалізації творчого та інтелектуального потенціалу людини.

Для України сьогодні особливо актуальним є питання структурної перебудови економіки відповідно до вимог інформаційного суспільства та економічного розвитку інноваційного типу, у зв'язку з чим виникає необхідність повного переосмислення існуючого устрою та його перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Концепція постіндустріального суспільства як нового етапу еволюції економічного знання у першу чергу пов'язана із роботами Д. Белла [1], який є автором цього терміну. В.М. Скалацький [2] відзначає, що в економічній літературі виділяють теорію інформаційного суспільства як частину концепції постіндустріалізму, а також концепцію власне інформаційної економіки як найвищого рівня розвитку суспільства. Питанням особливостей суспільства присвятили свої роботи представники вітчизняної школи А. Гриценко, О. Гриценко, Є. Песоцька, О. Пирог [3; 4; 5] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Зростаюча роль комп'ютеризації та використання мережі Інтернет у здійсненні господарських операцій різного типу, а також важливість постійного оновлення технологій

для утримання конкурентоспроможності спричиняють необхідність перегляду наявних теоретичних постулатів щодо еволюції економічних знань, враховуючи сучасний етап розвитку. Особливої актуальності набуває проблема пошуку інститутів, які б забезпечили ефективну реалізацію принципів сучасної парадигми економічного знання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є аналіз особливостей сучасних господарських структур як інститутів економіки нового типу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Виділяють наступні вимоги постіндустріального суспільства до національних економік [5]. По-перше, це галузева структура національної економіки: 20% повинні займати переробні галузі промисловості, 25% – фінансова сфера, 22% – сфера послуг та 33% – усі інші галузі.

По-друге, технологічна структура, яка повинна мати такий склад: 20% – високотехнологічні виробництва, 30% – середньотехнологічні виробництва, середньонизькотехнологічні виробництва.

Третя група вимог стосується технологічної структури галузей переробної промисловості (у межах 20% від структури національної економіки). Згідно з цією вимогою, 50% повинно належати частці високотехнологічних та середньовисокотехнологічних виробництв (20% високотехнологічні виробництва, 30% – середньовисокотехнологічні), а інші 50% – сумарній частці середньонизькотехнологічних та низько технологічних виробництв.

На рисунку 1 проаналізовано галузеву структуру економіки України.

Дані рисунка 1 дозволяють відзначити, що найбільшу питому вагу у структурі ВВП за розподільчим методом мають оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (16%), друге місце належить переробній промисловості (13%), третє – сільському, лісовому та рибному господарству (11%). Фінансова сфера займає приблизно 5%.

Отже, загальна питома вага переробної галузі України не відповідає показнику збалансованої структури і є нижчою за його значення на 4%. Низький показник сфери фінансів також не відповідає рекомендованому значенню і свідчить про спад фінансового ринку.

Аналізуючи технологічну структуру національної економіки, звернемося до термінологічних уточнень. Так, до галузей високих технологій відносять: виробництво фармацевтичної продукції; виробництво офісного обладнання та побутової техніки; виробництво електронних компонентів, апаратури для радіо, телебачення та зв'язку; виробництво медичних виробів, засобів вимірювання, контролю, управління та випробувань, оптичних приборів, фото- та кіно обладнання, годинників.

Середньотехнологічні галузі включають: хімічне виробництво, виключаючи виробництво фармацевтичної продукції; виробництво машин і обладнання; виробництво електричних машин і електричного обладнання; виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів; виробництво та ремонт суден; виробництво залізничного рухомого складу.

До низькотехнологічних галузей відносять харчову, текстильну та меблеву промисловість.

На рисунку 2 відображено технологічну структуру економіки України.

Найбільшу питому вагу у загальному обсязі замовлень займає виробництво інших транспортних засобів (15%), 13% належить вироб-

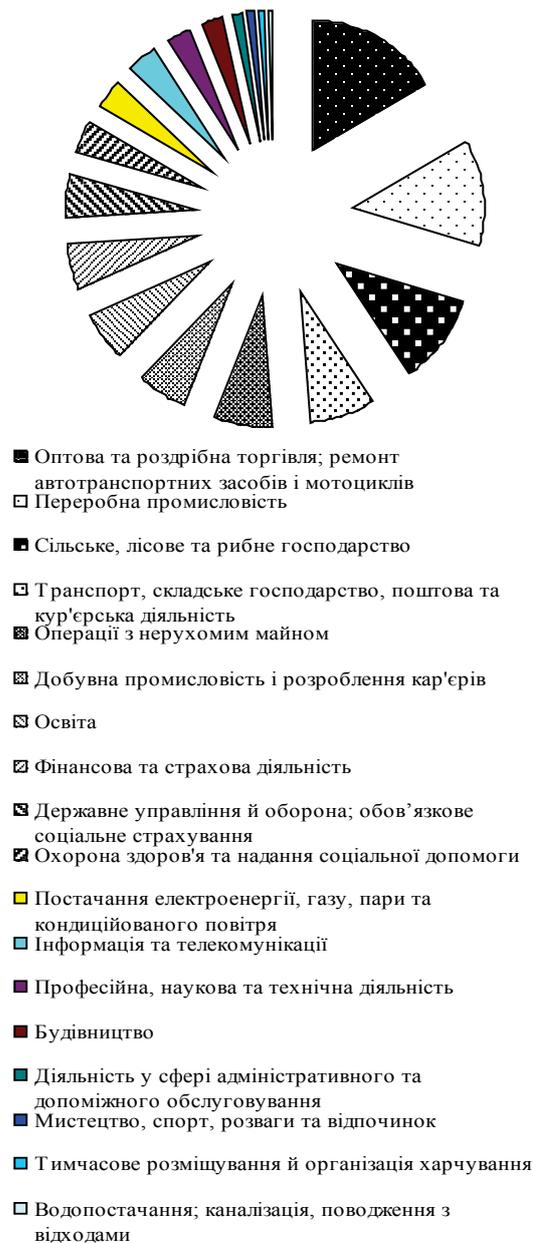


Рис. 1. Складові валового внутрішнього продукту України станом на III квартал 2014 року за розподільчим методом

Розроблено автором на основі даних джерела [6]

ництву комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, а також автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів.

Отже, технологічна структура економіки України демонструє перевагу середньо- та низькотехнологічних виробництв.

Таким чином, першочерговими завданнями для України є подолання технологічного відставання та створення передумов для наближення пріоритетних галузей до вимог постіндустріальної економіки.

Продовжуючи дослідження відповідності національної економіки критеріям постіндустріальної, варто зауважити, що остання характеризується взаємодією трьох сфер: системи науково-дослідних та дослідно-конструктор-

ських розробок та інновацій; системи освіти і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу та системи інформаційно-комунікаційних технологій. Отже, можна сказати, що в економіці на перший план виходять інтелектуальні продукти (інноваційні розробки) як результат наукової діяльності людини. Інноваційність стає важливою передумовою економічного розвитку як господарських комплексів окремих регіонів, так і країни в цілому. Д. Белл є автором терміну «постіндустріальне суспільство». Це поняття розглядається ним як «соціум, у якому індустріальний сектор втрачає провідну роль, а головною рушійною силою стають наукоємні технології» [1, с. 187].

Вітчизняні вчені А. Гриценко та Є. Песоцька наступним за індустріально-ринковим типом економіки вважають інформаційно-мережеву. В останньому інформація стає основною формою продукту, а мережі в свою чергу є природним середовищем перебування інформації [3, с. 11].

О. Гриценко також ототожнює поняття «постіндустріального» та «інформаційного» суспільства. В інформаційному суспільстві виробництво, зберігання, поширення і передача аудіовізуальної продукції, а також ділової і розважальної інформації стає важливою частиною економіки. Як зазначає автор, його економічними основами є сукупність галузей інформаційної індустрії, які чинять суттєвий вплив на інші галузі економіки та конкурентоспроможність країни в цілому [4, с. 217].

Існує думка, що постіндустріальна економіка (або інформаційна економіка або економіка знань) не є найвищим ступенем розвитку економічної науки. Сьогодні в світі починає формуватися смарт-економіка, що є еволюційно наступним етапом розвитку концепцій економічного знання, яке ґрунтується на комплексній модернізації та інноваційному розвитку всіх секторів на основі технологій нового покоління та забезпечує високу додану вартість, енерго-ефективність, формування захищеного природного середовища та соціальну стабільність.

Основними складовими смарт-економіки є:

- 1) освічені працівники;
- 2) ефективна підприємницька культура;
- 3) розвинена інфраструктура з широким впровадженням новітніх технологій і мереж;
- 4) низькі витрати виробництва;
- 5) впровадження принципів «зеленої економіки»;
- 6) забезпечення соціального захисту населення.

Як зазначає Н.Ю. Омарова, побудова Smart-суспільства передбачає відкриття контенту узгоджено функціонуючих вищих навчальних закладів, широке застосування міжнародних стандартів, зростання електронних ЗМІ, поява горизонтальних і вертикальних взаємодій, впровадження освітніх платформ, посилення уваги до інноваційних ресурсів і можливостей реалі-



Рис. 2. Обсяг нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень 2015 року

Розроблено автором на основі даних джерела [6]

зації потенціалу вчених. Отже, старт-економіка бере за свою мету формування нового комунікаційного каналу «споживач-споживач» [7].

Smart-спеціалістів повинні готувати в межах системи «дитячий садок – школа – ВНЗ – виробництво». У зв'язку з цим виникає необхідність формування такого типу господарських структур, які б стали генератором розробки інновацій та впровадження їх у економічну діяльність, структур, які поєднують у собі заклади освіти і науки, а також представників сфери бізнесу. Одними із таких структур є високотехнологічні кластери.

Розвиток кластерних концепцій бере свій початок з прийняття у 1968 році Генерального директорату з регіональної політики, що розповсюджувався на країни Європейського Союзу. Подальшими кроками на шляху реалізації кластерного механізму стає формування Хартії регіоналізму (1988 р.), у межах якої було започатковано Раду регіональних і місцевих об'єднань. У той же час у США розробляють федеральні програми з кооперації збутових фірм, маркетингових і посередницьких організацій, а також закладів науки та освіти. Подальший розвиток кластеризації пов'язаний з такими подіями:

1) саміт у Лісабоні у 2000 р. (формування країнами ЄС національних програм кластеризації, створення Європейського дослідницького простору (ERA) та Програми розвитку регіональних інноваційних систем (RIS));

2) саміт у Брюсселі у 2007 р. (прийняття «Маніфесту кластеризації Європи»);

3) саміт у Стокгольмі у 2008 р. (проголошення «Європейського кластерного меморандуму») [8, с. 91-92].

У країнах Європейського Союзу протягом останнього десятиліття активно реалізуються програми та проекти зі зміцнення конкурентоспроможності регіонів шляхом кластеризації. Серед них: CEE-ClusterNetwork (Central and Eastern European Cluster and Network Area), метою якого є розробка уніфікованого підходу з впровадження кластерного механізму у Центральній та Східній Європі; CLUNET (Cluster Network), спрямований на обмін досвідом щодо створення інноваційних кластерів і реалізації регіональної політики шляхом інтеграції регіонів у єдину мережу; ECEI (European Cluster Excellence Initiative), націлений на поширення досвіду управління кластерами та розробку навчальних матеріалів; ECA (European Cluster Alliance), створений для співпраці між національними та регіональними органами країн ЄС з питань впровадження кластерів; ECPG (European Cluster Policy Group) – група з консультування Європейської комісії щодо питань становлення кластерів у країнах ЄС; Cluster-IP (The European Innovation Platform for Clusters) – платформа, яка створена з метою сприяння транснаціональній співпраці між кластерними організаціями на

практичному рівні задля розроблення і випробовування нових ефективних інструментів підтримки інноваційної діяльності кластерів. Згідно із дослідженнями, понад 28% підприємств на території ЄС визнали свою належність до кластерів. У тих 10 країнах, які були прийняті в ЄС останніми, частка таких підприємств становить у середньому лише 9%. Крім того, понад 67% литовських підприємств працюють у середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксовано у Великобританії, де близько 8 з 10 підприємств класифіковані як належні до кластера [9, с. 40].

Прикладами всесвітньо відомих об'єднань підприємств в межах кластерів, які займають лідируючі позиції в промисловості, є:

– Силіконова Долина (Silicon Valley, Каліфорнія, США) – сфера комп'ютерних технологій;

– центр нанотехнологій, біотехнологій, відновлювальних джерел енергії та цифрового друку (Нью Мексико, США);

– програмне забезпечення (Бангалор, Індія);

– енергетика (Дахран, Саудівська Аравія);

– Лондонський фінансовий сектор, Сіті (Східний Лондон, Великобританія);

– Лондонський поштовий та логістичний центр Сохо (Лондон, Великобританія);

– авіаційна і космічна галузь (Тулуза, Франція);

– технологічний парк, машинобудування для друкарської галузі (Гейдельберг, Німеччина) тощо [9, с. 32].

Прикладом створення та ефективного функціонування кластерів є формування Силіконової долини (Silicon Valley) у штаті Каліфорнія, при створенні якої планувалося пов'язати регіональні та глобальні фактори розвитку. Silicon Valley характеризується значною щільністю високотехнологічних компаній, пов'язаних із виробництвом комп'ютерів та їх складових, також програмного забезпечення, пристроїв мобільного зв'язку, біотехнологій тощо, до її складу входили «Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Transistor», «Lockheed», «Hewlett Packard». В межах Silicon Valley функціонує декілька тисяч компаній, де чисельність працюючих складає приблизно 2,5 млн чоловік, завдяки чому кількість безробітних в регіоні складає лише 1%. Слід зауважити, що ефективність Силіконової долини обумовлена високим рівнем мобільності робочої сили між суміжними галузями (мова йде не про відтік робочої сили, а про її участь у виробничому процесі в різних сферах господарювання); високим рівнем експертизи; забезпеченістю інформацією та наявністю венчурного капіталу. На початку свого формування у цьому кластері була сконцентрована приблизно третина всього венчурного капіталу США. Принципи існування Силіконової долини і сьогодні широко використовуються для реалізації інноваційних шляхів розвитку певних територій.

Найвідоміший європейський кластер – Пластикова долина, що функціонує у Східній Франції. Підприємства, які входять до його складу, здійснюють перетворення полімерів у готову продукцію, займаються також проектуванням виробів, розробкою нових форм, впровадженням машин тощо.

Спільною ознакою для цих обох кластерів, завдяки якій вони здійснили істотний технологічний поступ, є те, що всі учасники працюють як елементи мережі, а не ізольовано.

Цікавим є приклад кластеризації у Німеччині, де сконцентровані три з семи найефективніших світових кластерів високих технологій – Мюнхен, Гамбург та Дрезден, які отримали назву «Силіконова долина ХХІ століття». Важливою передумовою кластеризації Німеччини є наявність певної самостійності федеральних земель стосовно вибору власних програм розвитку. Так, у Східній Німеччині, де провідну роль в економіці відіграють малі та середні підприємства, у 2004 році було ініційовано створення Автомобільного кластера, учасниками якого сьогодні є BMW, DaimlerChrysler, Opel, Porsche, постачальники комплектуючих та обладнання, а також Німецький індустріальний банк, інститут ім. Фраунгофера, Технічний університет Дрездена, Вища школа торгівлі Лейпцига та ін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, резюмуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що Smart-економіка є новим етапом розвитку економічних знань, який базується на широкому впровадженні новітніх технологій. На відміну від постіндустріальної системи, концепція Smart орієнтована не тільки на інтелектуалізацію виробничої діяльності, а й на безперервну освіту населення з метою підготовки висококваліфікованих працівників відповідно до потреб ринку за умови дотримання принципів «зеленої економіки» та соціального захисту населення.

Високотехнологічні кластери, успішними прикладами яких є Силіконова, Пластикова долина та інші, є сучасним інститутом Smart-економіки, в межах яких можлива найбільш ефективна реалізація її принципів. Найважливішими характерними рисами високотехнологічних кластерів є: значна мобільність робочої сили між суміжними галузями; високий рівень експертизи; забезпеченість інформацією та наявністю венчурного капіталу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 787 с.
2. Скалацький В.М. Концептуальні побудови та практичні моделі інформаційного суспільства / В.М. Скалацький // Гуманітарний часопис. – 2012. – № 4. – С. 62-69.
3. Гриценко А. Формування інформаційно-мережевої економіки / А. Гриценко, Є. Песоцька // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – С. 5-19.
4. Гриценко О. Природа інформаційного суспільства та розвиток світового ринку мас-медіа / О. Гриценко // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 32. – С. 214-222.
5. Пирог О.В. Адаптація структури національної економіки України до вимог постіндустріального суспільства: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10917/1/14.pdf>.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. Омарова Н.Ю. На пути к Smart-обществу: технология будущего осмысления 2.0: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gosbook.ru/node/69879>.
8. Хмара М.П. Развитие високотехнологичный кластерів, як закономірність світового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/33253/29-Hmara.pdf?sequence=1>.
9. Дугінець Г.В. Кластери як механізм формування стійких конкурентних переваг регіонів / Г.В. Дугінець // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2007. – № 6. – С. 27-36.

УДК 330.101

Штефан С.І.*старший викладач кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ****MODERN FEATURES OF STRUCTURAL POLICY IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто теоретичні основи аналізу структурної перебудови, забезпечення гомогенності економічного простору. Досліджено особливості формування системи регіональних ринків, створення конкурентного середовища, забезпечення інвестиційної привабливості регіонів. Проаналізовано механізм структурних зрушень, що є передумовою системного реформування української економіки.

Ключові слова: структурна політика, конкурентоспроможність, кредит, стратегія структурних зрушень, інвестиційний потенціал, інвестиційне фінансування, модернізація фінансових інститутів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы анализа структурной перестройки, обеспечение гомогенности экономического пространства. Исследованы особенности формирования системы региональных рынков, создание конкурентной среды, обеспечение инвестиционной привлекательности регионов. Проанализирован механизм структурных сдвигов, определяющий системное реформирование украинской экономики.

Ключевые слова: структурная политика, конкурентоспособность, кредит, стратегия структурных сдвигов, инвестиционный потенциал, инвестиционное финансирование, модернизация финансовых институтов.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical framework for the analysis of structural adjustment, ensuring the homogeneity of economic space. The features of the formation of regional markets, creation of a competitive environment, providing investment attractiveness of regions are investigated. The mechanism of structural changes determining the system reform of the Ukrainian economy is analyzed.

Keywords: structural policy, competitiveness, credit, strategy of structural changes, investment potential, investment financing, modernization of financial institutions.

Постановка проблеми. Аналіз проблеми передбачає визначення ролі і місця фінансових інститутів, необхідність їх модернізації у ході реалізації пріоритетних завдань сучасної української економічної політики, спрямованої на структурну перебудову та підвищення конкурентоспроможності української економіки.

В умовах системної кризи інтенсивність регулятивних функцій держави щодо зміни структури економіки має зростати. Важливо вибрати правильний напрям стратегії структурних зрушень, що дасть можливість максимально мобілізувати наявні ресурси і використовувати доступні технології. Як показує світовий досвід, це має бути виробництво продукції з високою часткою доданої вартості.

В Україні пріоритетними завданнями реалізації структурної політики мають стати освоєння виробництва продукції, що забезпечує

стратегічну незалежність від імпорту, передусім матеріалів з високими та надвисокими властивостями техніки, телекомунікаційних технологій та зв'язку, судно- та авіабудування, розвиток наукоємних галузей (мікроелектронної, авіакосмічної, автомобілебудування), прискорення розвитку легкої промисловості, становлення та розвиток виробництва власних комп'ютерів, інформаційних та програмних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники проблеми приділяють значну увагу функціонуванню і розвитку фінансових інститутів, які постійно модернізуються адекватно сучасним вимогам економічного розвитку. Зокрема, В. Геєць і А.С. Гальчинський обґрунтували ліберально-демократичні засади модернізації суспільства [4, с. 75], П.Є. Матковський, Р.І. Бугрин дослідили методологічні основи модернізації [3, с. 48], М.Й. Дмитренко, М.М. Свічинський [5, с. 22-30] аналізували національну специфіку модернізації економіки, А.Ф. Мельник визначив цілі та завдання структурної політики держави, механізм структурної корекції національної економіки [9, с. 3] тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальшого обґрунтування механізм впливу фінансових інститутів на траєкторію розвитку і сталість економічної системи. Важливим є аналіз механізму реалізації структурної політики, визначення пріоритетних напрямів структурного реформування.

Постановка завдання. Метою статті є спроба обґрунтування теоретичних основ і механізму регулювання структурної перебудови національної економіки, моделювання наслідків впливу структурних змін на ефективність економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація сучасної структурної політики України передбачає наявність цілей та завдань структурної корекції національної економіки, використання інструментарію впливу на формування та коригування основних структурних пропорцій, ефективне регулювання структурної перебудови національної економіки.

Пріоритетними напрямками можуть стати: розвиток наукоємних та високотехнічних галузей; підтримка галузей АПК; транзитні транспортні перевезення та телекомунікації;

розвиток рекреаційно-туристичного комплексу України.

У програмних документах уряду України визначено такі цілі структурної політики, які мають стратегічне і тактичне спрямування: встановлення оптимальних макроекономічних пропорцій та формування раціональної структури національної економіки; формування інноваційної моделі економічного розвитку; підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та збільшення експортного потенціалу країни; розвиток виробництв, які здатні на внутрішньому ринку замінити імпорту продукцію; зниження ресурсомісткості і насамперед енергоємності виробництва; розвиток конкуренції через реструктуризацію та диверсифікацію виробництва.

Під час формування структурної політики важливе значення має вибір пріоритетних напрямів розвитку окремих видів виробництв, галузей, регіонів. При цьому враховують такі критерії пріоритетності:

1) наукомісткість і високотехнологічність виробництва, тобто коли галузь функціонує на використанні новітніх технологій, які відповідають світовим зразкам, а вироблена продукція задовольняє вимоги споживачів і є конкурентоспроможною;

2) експортний потенціал галузі (продукція підприємств такої галузі демонструє можливості швидкого нарощування експорту, склалися сприятливі умови та перспективи посилення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, є стійкі конкурентні переваги галузі);

3) перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку;

4) досягнення вищої індустріальної стадії розвитку;

5) мінімізація залежності від імпорту сировини, енергії та зниження ресурсомісткості виробництва до оптимального рівня;

6) позитивний побічний ефект (якщо прискорений розвиток цієї галузі сприяє підвищенню ефективності в інших секторах економіки, зумовлює мультиплікативний ефект в економіці, вона є пріоритетною);

7) можливість вирішення соціальних та екологічних проблем, гарантування безпеки країни, забезпечення зростання наукового та інтелектуального потенціалу країни.

До концептуальних орієнтирів структурної перебудови економіки України, які створюють умови її здійснення, слід віднести: подолання технічної відсталості та оновлення технологій; реструктуризацію виробництва; збільшення порівняльних переваг національних виробників відносно іноземних конкурентів; згортання енергоємних трудо- та матеріаломістких галузей і товарних груп; розвиток ресурсозберігаючих виробництв; пропорційний територіальний розвиток; формування розвинутого споживчого сектору; зниження негативних наслідків структурних перетворень для ринку праці (структур-

ного безробіття); підвищення соціальної орієнтації економіки.

Важливий напрям структурного реформування економіки пов'язаний зі збереженням та послідовним нарощуванням економічного потенціалу на основі ефективного використання як внутрішніх територіально-ресурсних можливостей, так і тих, що виникають у результаті поглиблення економічної глобалізації та інтеграції.

Досягнення поставлених цілей передбачає використання таких інструментів як державні інвестиції, пільгові кредити, субсидії, державні (регіональні) програми, державна підтримка, державні гарантії приватним інвесторам, пільги в оподаткуванні та інвестуванні, державні замовлення та закупки.

Структурне коригування національної економіки здійснюється методами прямого і непрямого (опосередкованого) регулювання.

До методів прямого регулювання відносять:

1) визначення пріоритетів структурної трансформації національної економіки, розроблення державних програм структурної перебудови та реструктуризації виробництва;

2) фінансове забезпечення структурних зрушень в економіці шляхом прямого державного інвестування та кредитування;

3) формування спеціальних фондів для фінансування програм структурної перебудови економіки;

4) залучення та спрямування іноземних інвестицій на цілі структурної трансформації економіки;

5) використання системи державних замовлень та закупок.

Опосередковане регулювання структурної перебудови національної економіки передбачає реалізацію системи заходів, пов'язаних:

1) з наданням податкових і кредитних пільг та їх диференціацією за відповідними галузями, які визначені як пріоритетні;

2) страхуванням і гарантуванням іноземного інвестування та кредитування галузей, які здійснюють структурне оновлення виробництва;

3) здійсненням політики прискореної амортизації;

4) фінансовою селективною підтримкою пріоритетних виробництв та розробленням державних програм санації підприємств.

Недостатній рівень розвитку інститутів фінансового ринку України, а також низька ефективність їх функціонування поряд із іншими негативними факторами стримує реалізацію основних завдань структурної політики країни. У сучасних умовах господарювання дана проблема набуває особливого значення. Проблеми оптимізації роботи фінансового ринку приділяється значна увага, та не зважаючи на це, ще багато нагальних проблем у фінансовій сфері залишаються невирішеними, що вимагає подальшої розбудови вітчизняної системи інститутів фінансового ринку, наближення її загальноєвропейських стандартів.

Для покращення цього становища було розроблено систему заходів щодо формування фінансових чинників підвищення ефективності функціонування та загальної модернізації національної економіки, а саме створення стратегії реструктуризації фінансової сфери, орієнтованої на забезпечення поживлення та розбудови вітчизняного ринку фінансових послуг, котрий у підсумку зможе належно задовольняти потреби реального сектору необхідними фінансовими та інвестиційними ресурсами та сприяти динамічному соціально-економічному розвитку країни в умовах інтеграції у глобалізований фінансовий простір. Ця стратегія має базуватися на таких засадах, як визначення оптимальних масштабів бізнесу з урахуванням поточних тенденцій з метою мінімізації втрат, підвищення конкурентоспроможності регіонів, а також визначення потенціалу підвищення ефективності діяльності інвестиційних інститутів і визначення оптимальних бізнес-моделей для майбутнього розвитку фінансових установ.

Модернізація фінансових інститутів України на сучасному етапі почалася з теоретичних розробок та практичних рекомендацій щодо удосконалення нормативно-правового поля у частині регулювання інвестиційних операцій і оподаткування їх учасників, а також розширення можливостей кредитних спілок у сфері інвестування залучених коштів у інструменти фінансового ринку. Також на сучасному етапі надано науково-практичні рекомендації щодо стимулювання ощадної та інвестиційної спеціалізації комерційних банків, запроваджені ефективні моделі публічної звітності фінансових інститутів та встановлені підвищені вимоги щодо розміру статутного капіталу комерційних банків. Стратегія розвитку фінансового сектора всієї України визначає напрями державної політики, формулює пріоритетні завдання і передбачає комплекс ключових заходів правового і інституціонально-організаційного характеру, спрямованих на розвиток основних складових фінансового сектора. Положення цієї стратегії є базою для розробки і перегляду існуючих програм структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності української економіки [4, с. 75].

Таким чином, відповідно до стратегії, необхідно вирішити такі пріоритетні завдання:

- провести реформу державного регулювання;
- підсилити конкурентоспроможність вітчизняних фінансових установ;
- переорієнтувати попит вітчизняних суб'єктів господарювання на внутрішні джерела фінансування;
- забезпечити зменшення трансакційних витрат залучення капіталу;
- сформувати сприятливі передумови для появи нових фінансових інститутів, інструментів і послуг;
- впровадити дієві системи захисту прав і законних інтересів споживачів;

– створити сприятливий інвестиційний клімат.

Передбачені цією стратегією заходи дозволять забезпечити умови для випереджаючого розвитку фінансового ринку в порівнянні з темпами зростання ВВП. На жаль, досягнення стійкого і якісного зростання залежить від вирішення внутрішніх структурних проблем на основі розширення внутрішньої ресурсної бази за рахунок зовнішнього фінансування. Нарощування зовнішнього боргу державним, банківським та іншими секторами економіки в умовах відсутності захисних механізмів, здатних забезпечити національний суверенітет фінансового сектора в процесі інтеграції у глобальну економіку, підриває довгострокові основи монетарної стабільності.

У сучасних умовах поширення глобалізаційних процесів зростає роль та значення активної регіональної політики, де особливою актуальністю набуває проблема ефективного використання економічного потенціалу регіонів. Тобто постає об'єктивна необхідність підвищення конкурентоспроможності регіонів, враховуючи як внутрішні так і зовнішні чинники. Конкурентоспроможність регіону в умовах посилення суперечностей глобалізації виступає як готовність відповідати на виклики глобального середовища, здатність адаптуватися до зміни умов, до пошуку і захисту локальних конкурентних переваг, підтримання або покращення позиції регіону в глобальній конкуренції. У формуванні конкурентних переваг регіону і забезпеченні економічного зростання держави визначальна роль належить залученню інвестицій.

По-перше, інвестиції є складовою ВВП країни і ВРП регіонів, їх динаміка сприяє формуванню не лише поточного стану розвитку економіки, а й визначає передумови забезпечення стійкого економічного зростання. По-друге, саме інвестиції можуть стати дієвим чинником реструктуризації вітчизняної економіки, а з тим і формування передумов до виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Важливе місце серед джерел інвестування структурних зрушень в економіці належить банківському кредиту. Через механізм кредитної системи позичковий капітал перерозподіляється між галузями економіки. Проте останнім часом існує суперечність між орієнтирами розвитку банківсько-фінансового і реального секторів економіки. Так, структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам модернізації економіки – переважна частка кредитів спрямована у поточну діяльність. Найбільша частка кредитів зосереджена в переробній промисловості та торгівлі, на які припадає 62% обсягу кредитів [6; 7].

Структура інвестицій за видами промислової діяльності, наведена у таблиці 1, свідчить про їх низький відсоток у високотехнологічні галузі виробництва [6, с. 128].

Таблиця 1
Структура інвестицій за видами
промислової діяльності

Види діяльності	2010	2011	2012	2013
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість	28,2	27,3	30,6	22,8
Споживчі галузі*	15,2	14,3	13,7	14,6
Сировинні галузі**	29,5	26,2	20,4	21,7
Машинобудування	8,6	7,1	7,3	6,0
Інші галузі промисловості	0,7	0,7	0,6	-
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	17,8	24,3	27,4	34,9

*Легка та харчова промисловість

**Обробка деревини та виробництво виробів із деревини, окрім меблів; целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність; виробництво коксу, продуктів нафтопереробки; хімічна та нафтохімічна промисловість; виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів

Відсутність інвестиційних ресурсів призвела до вкрай повільного впровадження новітніх технологій. Як наслідок, посилюється дрейф країни до неефективної сировинної моделі економіки. Близько 70% експорту складають сировина і сільгосппродукція: сталь, метали, хімікати, зерно і сояшник. Країна практично не виробляє готову продукцію, конкурентну на внутрішньому і зовнішньому ринках. Це проявляється у зменшенні інвестиційного потенціалу міжнародного капіталу та недовірі іноземних інвесторів, що провокує економічну рецесію і не сприяє виходу з кризи. Сталий приплив іноземних інвестицій у вітчизняну економіку є дуже актуальним для її модернізації. Прямі іноземні інвестиції – це не тільки і навіть не стільки фінансовий ресурс, а й нові технології, обладнання, ноу-хау, маркетингові стратегії тощо. На зміну коротким спекулятивним вкладенням з офшорів в економіку України мають прийти довгострокові інвестиції в промисловість, сільське господарство, інфраструктуру. Нарощування частки високотехнологічних виробництв підвищить загальну конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Наразі усі провідні держави ведуть жорстку конкуренцію за інвестиційні потоки, спрямовуючи їх у свої економіки.

На жаль на даному етапі лише окремі технологічні парки реалізують інноваційні проекти за стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності, не маючи при цьому фінансової підтримки держави. Недостатньо реалізується освітній та науковий потенціал, насамперед, вищих навчальних закладів у сфері високих технологій.

Як наслідок, науково-технічна сфера перебуває у занепаді. В Україні продукції, яка належить до 5-го технологічного укладу, випускається лише 4%, тоді як 3-й технологічний уклад складає менше 58%, а 4-й – 38%. Частка високотехнологічної продукції у структурі ВВП становить менше 1%. В останні роки на науку і

науково-технічні відкриття витрачається лише 1,2%, з них із держбюджету – всього 0,4%, що на порядок менше, ніж у розвинених країнах. Для промисловості ці показники мають ще нижчі значення – 0,56 і 0,08% відповідно. Інноваційну діяльність нині здійснює лише кожне десяте підприємство, тоді як у розвинених країнах частка інноваційно-активних підприємств сягає 70% [6, с. 3]. Останній показник має бути орієнтиром і для української економіки, інакше неможливо досягти мети: до 2020 року вивести Україну до рівня держав-лідерів. Передумовою цього є повернення державі активної ролі в ринковій економіці. Адже ринок підпорядкований закону максимізації прибутку, а тому бізнес відмовляється вкладати кошти в інновації, побоюючись ризику. У жодній країні світу бізнес не є локомотивом інноваційного розвитку без спеціальних зусиль держави, яка повинна виступати головним замовником інновацій і високих технологій. Лише держава, яка орієнтована на збільшення сукупного суспільного блага, може задати інноваційний вектор розвитку національної економіки загалом, а не окремих компаній. Адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації, підвищення її конкурентоспроможності, а також переорієнтація інновацій на ринковий попит і споживача повинні бути пріоритетом. Мова може йти про створення сприятливих умов для розвитку сучасних галузей інформаційних технологій. Нинішній стан українського ІТ-сектора дозволяє лідирувати у списку найперспективніших галузей щонайменше десять років. Наразі у цій сфері працює близько двох тисяч компаній і зайнято близько сорока тисяч працівників, а річний обсяг експорту програмної продукції та послуг становить понад 1 млрд дол. США. Стан світового ринку та конкурентні переваги України створюють хороші стартові умови для економічного прориву в цій галузі. Проте щоб не втрачати ці переваги і запровадити через 5-6 років новітні ІТ-технології, потрібно закласти в бюджеті кошти на такі довгострокові завдання. Держава має інвестувати в ризиковані, але перспективні проекти на партнерських умовах разом з приватним бізнесом, зокрема з комерційними банками.

Щоб забезпечити реалізацію інноваційного вектора модернізації економіки України, необхідно вжити низку заходів, а саме:

- розроблення програми розвитку національної інноваційної системи, в якій передбачити шляхи інтеграції системи освіти, науково-технологічної сфери та промисловості навколо виробництва високотехнологічної продукції, де мають бути визначені основні пріоритети інноваційної моделі розвитку;

- удосконалення законодавчої бази функціонування інноваційної сфери, через внесення змін в існуючі закони, які будуть спрямовані на формування пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності;

- захист прав інтелектуальної власності;
- залучення венчурних інвестицій до фінансування інноваційної діяльності;
- створення корпоративних навчально-наукових структур;
- забезпечення пільгового режиму реалізації інноваційних проектів.

Слід констатувати, що у ході структурної модернізації економіки України і її регіонів не усунені накопичені структурні диспропорції; формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем не цілеспрямоване на врахування майбутніх ризиків і тенденцій розвитку; не сформовані захисні і стабілізаційні антициклічні механізми та дієві важелі управління економічною системою, що дозволили б забезпечити сталий і збалансований економічний розвиток.

Сучасна криза продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Без усунення структурних диспропорцій у галузевій структурі економічної системи та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансової системи відбувається уповільнення економічної динаміки та поглиблення дисбалансів фінансової системи, що призведе до нагромадження потенціалу фінансової дестабілізації у майбутньому. Для виправлення цих структурних диспропорцій необхідно провести модернізацію економічної та фінансової систем, що неможливо без стимулюючої грошово-кредитної політики. Відтак, пріоритетом грошово-кредитної політики у сучасний період розвитку України у першу чергу має стати забезпечення структурної модернізації економічної і фінансової систем країни на основі вирішення традиційної для України суперечності між завданнями макроекономічної стабілізації та монетарним стимулюванням зростання. Вирішення цієї суперечності лежить у площині ефективного поєднання антикризових дій і модернізації монетарних заходів [10, с. 172].

Висновки. Таким чином, забезпечити стале збалансоване економічне зростання країни, ефективну структурну регіональну політику здатна грошово-кредитна політика, пріоритетом якої є стабілізація темпів інфляції на основі створення умов для нарощування пропозиції товарів і послуг через розвиток конкуренції,

вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток механізмів раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів шляхом комплексного застосування заходів грошово-кредитної, податкової, конкурентної, структурної політики, шляхом створення гнучкої та ефективної інституційної системи мобілізації і розміщення позичкових капіталів, розвитку механізмів довгострокового кредитування, заохочення сполучення капіталів комерційних банків і промислових підприємств, що дозволяють спрямувати грошові ресурси у модернізацію виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О. І. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін. ; за заг. ред. В.П. Вишневського. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://books.google.com.ua/books?id>.
2. Аузан А. Приоритеты институциональных преобразований в условиях экономической модернизации / А. Аузан, Г. Сатаров // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 65-74.
3. Бугрин Р.И. 2012 ЛНУ имени Ивана Франко, ЭКФ – 48 с. Проблемы развития финансового рынка в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://libfor.com>.
4. Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2007–2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць (та ін.) – К., 2007. – С. 75.
5. Дмитренко М.Й. Економіка України в глобальному просторі: філософія економічного розвитку / М.Й. Дмитренко, М.М. Свічинський // Фінансовий простір. – 2011. – № 4. – С. 22-30.
6. Експрес-випуск: Капітальні інвестиції в Україні за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Кредиты бизнеса: рейтинги и тарифы кредитов на развитие бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.prostobiz.ua/kredity.
8. Матковський П.С. Модернізація економіки України: витоки, сутність, очікувані результати / П. С. Матковський. – Прикарпатський нац. ун-т ім. В. Стефаніка. – 2012. – С. 171-182.
9. Мельник А.Ф. Національна економіка / А.Ф. Мельник. – Економіка, Донецьк. – 2014. – 200 с.
10. Штефан С.І. Модернізація інституційної структури фінансового ринку України / С.І. Штефан. – Науково-технічний збірник комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки. ХНАМГ, 2013 р. – Випуск № 108. – С. 169-179.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.564.2

Бестужева С.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

НАПРЯМИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

DIRECTIONS OF FOREIGN TRADE DEVELOPMENT OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сучасний стан зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України. На основі побудованої кореляційно-регресійної моделі визначено фактори впливу на обсяги експорту сільськогосподарської продукції України та проаналізовано характер їх впливу. У результаті проведеного дослідження визначено основні проблеми зовнішньоторговельного розвитку агропромислової сфери України та розроблені заходи для їх вирішення у контексті її євроінтеграції.

Ключові слова: експорт, агропромисловий комплекс, євроінтеграція, розвиток, моделювання, фактор, торговельно-економічне співробітництво.

АННОТАЦІЯ

Проанализировано современное состояние развития агропромышленного комплекса Украины. На основе построенной корреляционно-регрессионной модели определены факторы влияния на объемы экспорта сельскохозяйственной продукции и проанализирован характер их влияния. В результате проведенного исследования определены основные проблемы внешнеторгового развития агропромышленной сферы Украины и разработаны меры по их преодолению в контексте ее евроинтеграции.

Ключевые слова: Экспорт, агропромышленный комплекс, евроинтеграция, развитие, моделирование, фактор, торговое-экономическое сотрудничество.

ANNOTATION

Modern condition of foreign trade development of agroindustrial complex of Ukraine is analysed. On the basis of built correlation-regressive model, the factors of influence on the volumes of export of agricultural products by Ukraine and character of their influence are analysed. As a result of the conducted research, the basic problems of foreign trade development of agroindustrial sphere of Ukraine are determined and measures for their solution in the context of its European integration are developed.

Keywords: export, agroindustrial complex, European integration, development, modelling, factor, trade and economic collaboration.

У сучасних умовах посилення кризових явищ в економіці України однією з найважливіших складових національної економіки є агропромисловий комплекс, який має значний експортний потенціал та умови для його ефективною реалізації.

Проблемами розвитку торговельно-економічного співробітництва України у агропромисловій сфері займаються такі вчені, як С. Дем'яненко, Т. Зінчук, О. Маслак, С. Кваша, К. Кваша, А. Мазаракі, Л. Михайлова, А. Мокій, П. Саблук, О. Антонюк, П. Антонюк, В. Нелеп та інші.

Однак, незважаючи на достатньо високий рівень розробленості даної проблеми, недостатньо уваги приділено у науковій літературі питанням визначення пріоритетів торговельно-економічного розвитку вітчизняних агропромислових підприємств в умовах євроінтеграційного спрямування економіки України.

Метою статті є дослідження особливостей та визначення пріоритетів зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України в контексті її євроінтеграції.

Сучасний розвиток зовнішньоторговельного співробітництва України характеризується значною диверсифікацією товарної та географічної структури експорту та імпорту у цілому.

Значне місце у вітчизняному товарному експорті займає продукція агропродовольчого комплексу, що включає в себе сільське господарство і харчову промисловість. Частка цієї продукції за 2010–2013 рр. склала 22,9% всього товарного експорту України. Варто зазначити, що в останні роки ця частка стрімко зростає – з 19,3% в 2010 році до 26,9% в 2013 році. При цьому зовнішньоторговельне сальдо по продукції агропромислового комплексу є додатним і 2012 році та 2013 році склало, відповідно, 10362 млн. дол. і 8840 млн дол., або 41,9% і 39,9% додатного сальдо в загальній торгівлі товарами. В цілому ж по зовнішній торгівлі, починаючи з 2006 року, Україна постійно має від'ємне сальдо, яке у 2012 і 2013 рр. склало, відпо-

відно, 24704 млн дол. і 22136 млн дол., що загрожує фінансовій безпеці держави [1].

Одним із пріоритетних напрямів зовнішньо-економічної діяльності України є подальший розвиток торговельно-економічного співробітництва з країнами Західної Європи. На рисунку 1 наведена динаміка зовнішньої торгівлі продукцією АПК між Україною та країнами Європейського Союзу.

Як видно з рисунка, обсяги експортних та імпорتنних операцій українських суб'єктів господарювання з суб'єктами країн ЄС протягом останніх дев'яти років неухильно збільшуються – в чотири рази по експорту та втричі – по імпорту. При цьому темпи зростання експорту агропромислової продукції значно випереджають темпи зростання імпорту, що підтверджує правильність вибору європейського вектора зовнішньоторговельного співробітництва України.

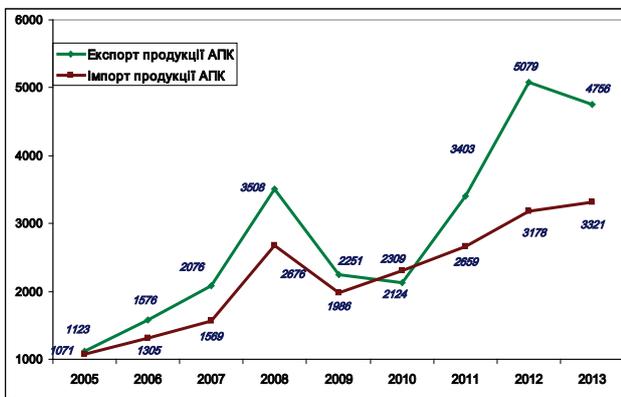


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту та імпорту продукції АПК України з країнами ЄС [4]

Важливою складовою успішної європейської інтеграції України є створення системи державної підтримки експорту АПК та сприятливих умов для вітчизняних виробників конкурентоспроможної агропромислової продукції на зовнішньому ринку.

Для обґрунтування напрямів зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України автором з використанням кореляційно-регресійного аналізу побудовано низку економетричних моделей відповідних залежностей. Аналіз моделей був проведений у пакеті Statgraphics, в якій в якості результативної ознаки у виступає вартість експорту агропромислової продукції. На основі даних державної статистики [9] в якості факторів виступають такі економічні показники: x_1 – обсяги номінального валового внутрішнього продукту (ВВП); x_2 – валютний долара; x_3 – рівень інфляції; x_4 – рівень безробіття в країні; x_5 – рівень облікової ставки.

Дана модель відображає залежність обсягу експорту сільськогосподарської продукції України від номінального ВВП:

$$Y = -2185878,2 + 72,2512X_1. \quad (1)$$

Відповідно, на рисунку 2 графічно наведена залежність обсягу експорту агропромислової продукції України від номінального ВВП.

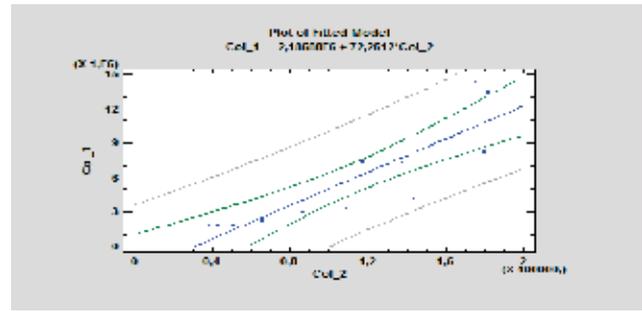


Рис. 2. Графік залежності обсягу експорту агропромислової продукції України від номінального ВВП

Виходячи з цього, можемо стверджувати, що збільшення номінального ВВП на 1 млн дол. США призводить до збільшення експорту української агропромислової продукції на 72,2512 тис. дол. США. Коефіцієнт детермінації вказує, що змінність вартості експорту на 77,52% пояснюється зміною номінального ВВП України.

Залежність обсягу експорту агропромислової продукції від зміни курсу долара США відображає така парна лінійна модель:

$$Y = -10902359,23 + 2704012,2X_2. \quad (2)$$

На рисунку 3 графічно наведена залежність обсягу експорту агропромислової продукції України від зміни курсу долара США.

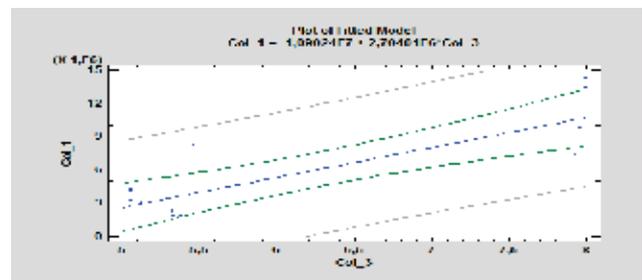


Рис. 3. Графік залежності обсягу експорту агропромислової продукції України від зміни курсу долара США

Дана модель відображає збільшення вартості експорту української агропромислової продукції на 2704012,2 тис. дол. США при збільшенні середнього курсу долара на 1 грн. Обраний фактор на 69,3% пояснює змінність результативного фактора.

Вплив інфляції на обсяги експорту можна прослідкувати, побудувавши таку модель:

$$Y = 26786500 - 190415X_3. \quad (3)$$

Проте дана модель не є статистично значимою, тому що коефіцієнт детермінації становить лише 8,3%, а значення P-value більше 0,05, що також підтверджує неприпустимість використання даної моделі. Після проведення аналізу з'ясувалося, що парні однофакторні моделі впливу рівня безробіття та облікової

ставки НБУ на обсяги експорту агропромислової продукції теж не мають статистичної значимості.

Для більш детального аналізу побудуємо багатфакторну модель, включивши до неї усі фактори одночасно. Отримана модель має вигляд:

$$Y = 11206378,22 + 75,199X_1 + 494875,22X_2 - 195225,99X_3 + 364975,2X_4 + 139147X_5.$$

Коефіцієнт детермінації складає 92,3%. За моделлю відібрані фактори на 92,3% описують змінність результативного фактора. Дана модель є адекватною, так як за критерієм Фішера знайдено значення $F > F_{табл}$.

Згідно з отриманою моделлю, зміна номінального ВВП на 1 млн дол. США призводить до збільшення експорту агропромислової продукції на 75,199 тис. дол. США, зміна курсу долара на 1 грн – на 494875,22 тис. дол. США, зміна індексу інфляції на 1 пункт призводить до зменшення вартості експорту агропромислової продукції на 19522,99 тис. дол. США, зміна рівня безробіття на 1% призводить до збільшення експорту – на 364975,2 тис. дол. США, а зміна облікової ставки НБУ на 1% збільшує вартість експорту – на 139137 тис. дол. США.

Отже, проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити в якості домінуючих факторів впливу на обсяги експорту агропромислової продукції обсяг номінального ВВП та

курс долара. Для того щоб збільшити обсяги експорту, необхідно збільшити ВВП. Для цього країна повинна виробляти якомога більше продукції. Для збільшення українського експорту необхідно знижувати вартість національної валюти. Звідси, для девальвації необхідно підняти верхню межу «валютного коридору», але поряд з цим варто розуміти, що ця межа не може бути занадто високою, тому що зниження вартості національної валюти нарівні зі збільшенням обсягів експорту може призвести до негативного впливу, зокрема до зростання цін на імпортовану продукцію.

Оскільки для світової економіки характерна постійна зміна кон'юнктури, Україні необхідна розробка національних програм, які дозволять майбутньому утримувати та збільшувати частку українського експорту на європейський ринок.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції аграрний сектор економіки України має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаючу інвестиційну привабливість, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції ведення сільського господарства. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування європейської аграрної моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню

Таблиця 1

Узагальнення результатів кореляційно-регресійної моделі оцінки факторного впливу на обсяги експорту агропромислової продукції України

Фактор	Зв'язок	Характер впливу при збільшенні відповідного фактора	
		Позитивний	Негативний
Обсяги номінального ВВП, млн дол. США	Прямий	Збільшення обсягу номінального ВВП призводить до збільшення обсягів експорту продукції АПК	Неврахування інфляційних процесів негативно вплине на ефективність експорту через знецінення національної валюти та підвищення цін на сільськогосподарську сировину
Валютний курс долара, грн/од. валюти	Прямий	Девальвація національної валюти: стимулює експорт; обмежує імпорт; підвищує попит на вітчизняну агропромислову продукцію усередині країни	Девальвація національної валюти: підвищує ціни на імпортовану агропромислову продукцію і тому обмежує імпорт; провокує збільшення темпів інфляції; створює валютні ризики для бізнесу; знижує реальну купівельну спроможність населення
Рівень інфляції, %	Зворотній	У короткостроковому періоді підвищення рівня інфляції сприяє збільшенню обсягів експорту за рахунок девальвації гривні	Підвищення рівня інфляції сприяє зниженню курсу гривні, падінню рівня купівельної спроможності населення, падінню попиту на продукцію АПК
Рівень безробіття, %	Зворотній	Збільшення рівня безробіття створює умови для трансформації дрібних сільськогосподарських господарств у фермерські	Обумовлює зменшення обсягів агропромислового виробництва та відповідно і експорту
Облікова ставка, %	Прямий	Залучення інвестицій: підвищує продуктивність праці та рівень якості продукції АПК; підвищується її міжнародна конкурентоспроможність; збільшує експорт продукції АПК України	Потік іноземних інвестицій витісняє внутрішні капіталовкладення, витісняє вітчизняних підприємств більш конкурентоспроможними іноземними

рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському та світовому ринках [5].

Перспективи розвитку торговельно-економічного відносин між Україною та ЄС є створенням поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ) в рамках Угоди про асоціацію. Після підписання Україною Угоди про асоціацію для того, щоб засвідчити свою підтримку українським експортерам, ЄС продовжує застосування автономних торгових преференцій (до 31 грудня 2015 року), дія яких покликана сприяти виконанню тарифних зобов'язань в рамках зони вільної торгівлі (ЗВТ) [6].

Перевагами для українських експортерів є норми та принципи поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна-ЄС, які передбачатимуть подальшу лібералізацію торгівлі товарами, послугами, руху капіталів та до певної міри – руху робочої сили; застосування комплексної програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі дозволить

значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у вигляді відмінних технічних стандартів і вимог, сприятиме покращенню ділового та інвестиційного клімату в нашій країні на основі норм і стандартів ЄС, стане ефективним механізмом поступової інтеграції економіки України у європейській економічний простір.

Узагальнення результатів побудованої кореляційно-регресійної моделі, основних проблем у зовнішньоторговельному розвитку агропромислової сфери та існуючу концепцію створення державної підтримки експорту АПК України представлено у таблиці 1.

З метою мінімізації ризиків і використання можливостей для агропромислового комплексу внаслідок підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом необхідно реалізувати низку заходів державної аграрної політики, що не суперечитимуть принципам державної підтримки та регулювання аграрного ринку, передбачених угодою про асоціацію між Україною та ЄС, які забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції АПК [3].

Таблиця 2

Основні проблеми зовнішньоторговельного розвитку агропромислової сфери України та заходи для їх вирішення

Проблеми	Заходи	Результати
Низька товарна диверсифікованість експорту продукції АПК, його сировинний характер	Диверсифікація товарної структури експорту АПК: підвищення рівня обробки традиційної агропромислової продукції українського експорту; освоєння нових видів продукції – орієнтація на виробництво органічної продукції	Підвищення рівня конкурентоспроможності національних виробників агропромислової продукції на ринку ЄС
Невідповідність національного законодавства сфері АПК європейським нормам та стандартам	Активізація процесу оновлення та вдосконалення законодавства в сфері державної підтримки сільського господарства	Нарощування обсягів внутрішнього та експортного агропромислового виробництва
Недостатній розвиток систем сертифікації та контролю якості експортної продукції АПК	Впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері агропромислового виробництва	Підвищення якості української агропромислової продукції
Недостатній рівень інформованості національних агропромислових підприємств щодо умов функціонування європейського аграрного ринку	Впровадження системи моніторингу зовнішньоторговельних операцій з країнами ЄС	Можливість оперативного реагування на кон'юнктурні зміни аграрного ринку ЄС
Невигідні умови кредитування та високі ризики фінансових та ресурсних втрат в експортних операціях	1. Страхування експортних кредитів для забезпечення захисту експортерів від комерційних (банківських) і політичних ризиків**2. Пільгове кредитування агропромислових виробництв, зорієнтованих на експорт до країн ЄС	Розширення фінансових можливостей для експорту продукції АПК на ринки ЄС => покращення фінансового стану підприємств-експортерів
Низький рівень інвестування у агропромислову сферу	Розробка державної програми стимулювання іноземного інвестування у сферу АПК	Створення сприятливого інвестиційного клімату => збільшення іноземних інвестицій
Недосконалість системи оподаткування сфери АПК України	Звільнення фермерських господарств від сплати податків (за винятком земельного податку і збору на обов'язкове державне пенсійне страхування), у випадку, якщо їхній річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 100 тис. євро [10], визначену за середньорічним курсом НБУ	Зменшення податкового тягаря на експортерів АПК => підвищення ефективності агропромислового виробництва, збільшення доходів підприємства та експорту => зростання податкової бази

На основі проведеного дослідження у таблиці 2 узагальнено основні проблеми зовнішньоторговельного розвитку агропромислової сфери України та запропоновані автором заходи їх вирішення та результати реалізації заходів.

Проведене дослідження наукової літератури з проблем доцільності підписання та реалізації Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною [2; 6; 7; 8] дозволило автору узагальнити переваги такої форми економічної інтеграції для національної економіки:

1) збільшення обсягів експорту української агропромислової продукції в ЄС;

2) підвищення якості виробництва продукції АПК за рахунок гармонізації стандартів ЄС;

3) інтенсифікація міжнародної інвестиційної діяльності за рахунок адаптації українського законодавства до європейських норм та стандартів;

4) скасування субсидування експорту сільськогосподарської продукції з ЄС до України;

5) поступове збільшення квот на експорт з України до ЄС окремих видів сільськогосподарської продукції.

Однак створення зони вільної торгівлі має і певні негативні наслідки для економіки України, а саме:

1) посилення конкуренції на внутрішньому ринку, особливо в короткостроковій перспективі, за рахунок усунення тарифних і скорочення нетарифних бар'єрів;

2) обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам;

3) запровадження з боку ЄС для України дискримінаційної системи тарифних квот на дуже низькому рівні;

4) збереження в ЄС системи дотацій аграрного сектора, що робить експорт української продукції в ЄС неконкурентоспроможним [6].

Отже, Україна має спрямовувати значні зусилля на подолання проблем, які існують у сфері зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу. Тому з метою вирішення цих проблем необхідно розробити цільову Програму зовнішньоторговельного розвитку АПК України з урахуванням європейського вектора інтеграційного спрямування її економіки. Реалізація цієї Програми дозволить

створити сприятливі умови для динамічного розвитку експорту на основі прогресивної зміни спеціалізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, підвищити якість української агропромислової продукції і закріпити присутність національних експортерів на традиційних ринках збуту продукції та сприяти виходу на нові зовнішні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк О.П. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції / О.П. Антонюк, П.О. Антонюк // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3-23. – С. 27-32.
2. Власюк О.С. Виклики та загрози фінансовій безпеці України на середньострокову перспективу / О.С. Власюк // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 3-13.
3. Дем'яненко М.Я. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія [Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
4. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / [Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В. та ін.] ; за ред. С.М. Кваші. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 80 с.
5. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : монографія / Т. О. Зінчук // Ін-т економіки та прогнозування НАНУ. – Житомир : ДВНЗ «ДАУ», 2008. – 384 с.
6. Кваша С.М. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу / С.М. Кваша, К.С. Кваша. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 40 с.
7. Михайлова Л.І. Стратегічні напрями зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі України у контексті реалізації інтеграційних прагнень / Л. І. Михайлова // Збірник матеріалів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – С. 281-286.
8. Осташко Т.О. Розвиток аграрного сектору економіки України в умовах світових інтеграційних процесів / Т.О. Осташко // Збірник матеріалів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – С. 228-232.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Державна підтримка експорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua>.
11. Експорт української сільгосппродукції до ЄС зростає на 16% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/eksport-ukrayinskojysilgospromdukciji-do-ies-zris-na-16>.

УДК 339.9

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

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН

EVOLUTION OF THE CONCEPTS OF NEO-INDUSTRIALIZATION OF TRANSITIVE COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано еволюцію концепцій неоіндустріалізації транзитивних країн на макро- та мікрорівні. Розкрито особливості головної стратегії неоіндустріалізації на мікрорівні – вертикальної інтеграції виробничих та бізнес-процесів, та на макроекономічній інтеграції на рівні держав та регіональних об'єднань. Доведено, що головною антикризовою стратегією розвитку транзитивних країн є структурна та інституціональна неоіндустріальна модернізація економіки, яка передбачає її диверсифікацію та перехід на інноваційний шлях розвитку.

Ключові слова: неоіндустріалізація, модернізація, деіндустріалізація, вертикальна інтеграція, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализована эволюция концепций неоиндустриализации транзитивных стран на макро- и микроуровне. Раскрыты особенности главной стратегии неоиндустриализации на микроуровне – вертикальной интеграции производственных и бизнес-процессов, и на макроекономической интеграции на уровне держав и региональных объединений. Доказано, что главной антикризисной стратегией развития транзитивных стран является структурная и институциональная модернизация экономики, которая предусматривает ее диверсификацию и переход на инновационный путь развития.

Ключевые слова: неоиндустриализация, модернизация, деиндустриализация, вертикальная интеграция, инновационное развитие.

ANNOTATION

The article analyzes the evolution of concepts of neo-industrialization of transitive countries at the macro and micro levels. The features of the main strategy of neo-industrialization at the micro level – vertical integration of production and business processes, and at the macroeconomic integration at the level of states and regional associations are showed. It was proved that the main anti-crisis strategy of transitive countries is the structural and institutional neo-industrial modernization of economy that provides its diversification and transition to the innovative way of development.

Keywords: neo-industrialization, modernization, deindustrialization, vertical integration, innovation development.

Актуальність проблеми. Особлива актуальність проблеми полягає в тому, що в процесах переходу від командно-адміністративної економічної системи до ринкової системи транзитивні країни, зокрема країни СНД, в результаті грабінницької «прихватування» пережили небачені в історії процеси деіндустріалізації і промислового спустошення. Зруйнована промислова система, відсутність або неефективність ринкових механізмів та інститутів вимагають від урядів цих країн створення і реалізації особливих, специфічних мобілізаційних систем та застосування стратегій, які навіть в умовах інвестиційного голоду і несприятливої кризової

атмосфери глобального розвитку і конкуренції давали б можливість ефективного і результативного проходження етапів припинення процесів деіндустріалізації та переходу на шлях неоіндустріалізації, інноваційного, випереджального промислового розвитку, як локомотива соціально-економічної динаміки. Досвід традиційної радянської тотально-мобілізаційної індустріалізації не може бути застосованим, тому що в умовах існуючої ринкової системи він дасть лише негативний ефект.

Актуальність цієї проблеми ще більше загострюватиметься для транзитивних країн у перспективі по мірі наростання глобальної конкуренції і внутрішніх конфліктів системи глобалізму. Особливо це стосується України, яка має складну промислову систему і систему промислової власності, при яких державні важелі управління, планування і регулювання вкрай ослаблені.

Розробка концептуальних засад неоіндустріалізації транзитивних країн, особливо таких, як Україна, є невідкладним завданням, бо без її розробки та застосування національна промислова політика буде хаотичною і неконкурентоспроможною. Вона не вирішить імперативних і стратегічних завдань. Це повною мірою стосується й інших транзитивних країн, особливо країн СНД.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема нової глобальної індустріалізації, реіндустріалізації, нової промислової революції присвячено багато наукових праць як у розвинутих країнах (США, країни ЄС, Японія), так і в транзитивних, зокрема країнах СНД (Росія, Білорусь, Казахстан, Україна).

Вчені-економісти США, зокрема П. Марш, говорять про нову економічну модель, яка передбачає всебічний розвиток виробничого сектора як основи здорової економіки.

Дослідники провідних країн ЄС наголошують на необхідності здійснення нової промислової політики в еру глобалізації як головної конкурентоспроможної стратегії для підтримки стабільного розвитку в умовах глобальної кризи.

Російські вчені також розглядають нову індустріалізацію як антикризову стратегію

розвитку країни та дискутують про конкретні механізми її здійснення на мікрорівні. Серед них: С. Губанов, В. Наймушин, С. Глаз'єв, О. Романова, Ю. Лаврикова, М. Гузев, Л. Логінова та інші.

Білоруські вчені-економісти В. Байнев, В. Винник вважають, що неоіндустріалізація пов'язана як з розвитком національної індустрії, так і з інтеграцією транзитивних країн СНД в інших регіональних об'єднаннях.

В Україні про невідкладну необхідність модернізації та неоіндустріалізації промисловості заявляють такі знані вчені, як В. Геєць, А. Амоша, В. Вишневський, О. Білорус, А. Чухно, А. Задоя та інші.

Разом з тим бракує узагальнення концептуальних положень нової індустріалізації, реіндустріалізації, що висунуті вченими із транзитивних країн, зокрема країн СНД.

Метою статті є аналіз і узагальнення концептуальних положень неоіндустріалізації, які запропоновані вченими деяких транзитивних країн СНД, з метою застосування цього досвіду для України.

Виклад основного матеріалу. Імперативи безпечного розвитку, що присвячені структурної та інституціональної модернізації російської економіки, вибору посткризової концепції розвитку, зокрема нової індустріалізації, досліджено в працях російських вчених С. Губанова, В. Наймушина [1; 2]. Російський дослідник С. Губанов виводить наступну «формулу» модернізації для Росії: неоіндустріалізація плюс вертикальна інтеграція. Це є формулою виходу країни на державно-корпоративну стадію розвитку, на яку вийшли провідні країни світу, а також шляхом для виходу із системної кризи, подолання системного та стадіального відставання. С. Губанов вважає, що імперативом сучасної стадії індустріального розвитку є органічне поєднання науки, інноваційного виробництва і вертикальної інтеграції відносин корпоративного сектора економіки. Це, на його думку, один із об'єктивних економічних законів, що діє у високорозвинутих економіках, які досягли високого рівня усупільнення та концентрації виробництва і капіталу. З іншого боку, він впевнений, що загальносвітовий процес індустріалізації економіки ще далекий до завершення, всупереч поглядам багатьох адептів теорії постіндустріалізму, які вважають, що переважна доля виробництва послуг в структурі ВВП країн і є магістральним вектором розвитку сучасною цивілізації. Однак, на думку С. Губанова, на сучасному етапі розвиток економіки авангардних країн відбувається за рахунок виробництва саме засобів виробництва, а не послуг.

Він також розглядає неоіндустріалізацію в її історичному або временному розвитку як другий етап або фазу інтегрального процесу індустріалізації, стверджуючи, що перша фаза індустріалізації мала на меті електрифікацію

продуктивних сил суспільства і способу виробництва, яка виступила основою для подальшої їх еволюції, а саме – автоматизації. Результатом другої фази індустріалізації є створення автоматизованих або технотронних продуктивних сил. Розкриваючи взаємозв'язок вертикальної інтеграції та неоіндустріалізації, він доводить, що електрифікованим продуктивним силам властива форма горизонтальної інтеграції і монополістична стадія капіталізму у двох формах: приватномонополістичній та державномонополістичній. Технотронним же продуктивним силам властива вертикальна інтеграція із збереженням ключових елементів горизонтальної, що відповідає державно-корпоративній стадії капіталізму.

Інший російський вчений – В. Наймушин – розвиває його бачення сучасних процесів індустріалізації та виокремлює головний фактор, що сприяє лідируючому положенню розвинутих країн у матеріальному виробництві: зростання ролі великих вертикально інтегрованих корпоративних структур, що охоплюють усі ланцюги відтворювального циклу та здатні усталено фінансувати НДДКР, проектування, опанування, масове серійне виробництво, реалізацію і післявиробниче обслуговування продукції нового покоління.

Механізм функціонування вертикально інтегрованих корпорацій, заснований на раціональному поєднанні можливостей корпоративного стратегічного планування, ринкового саморегулювання та партнерської взаємодії з державою, має особливо значення для транзитивних країн СНД з кількох причин.

По-перше, не виправдала себе стратегія виживання на самоті, що призвело в окремих випадках до розпаду крупних науково-виробничих об'єднань, які мали стратегічне значення для транзитивних країн. По-друге, розвиток вертикально інтегрованих структур забезпечує ефективну інтеграцію на різних рівнях з ринками країн як «близького», так і «далекого» зарубіжжя, сприяє інтеграції у світовий глобальний ринок.

Нова формула неоіндустріального розвитку Росії, що запропонована С. Губановим та розвинута В. Наймушиним, у прикладному аспекті передбачає формування вертикально інтегрованих приватно-державних та державних корпоративних структур, які мають створювати, опанувати, масово виробляти та реалізовувати інноваційні продукти. Одним із негативних факторів діяльності таких компанії може стати обмеження конкуренції та розвиток монополізму в окремих секторах. Позитивом є те, що великі вертикально інтегровані корпорації за рахунок регулювання рентабельності у проміжних ланках дозволяють знизити трансакційні витрати по всьому технологічному ланцюгу і, відповідно, підвищити ефективність виробництва кінцевої інноваційної продукції. Інноваційні корпорації мають великі можливості

щодо концентрації наукового, промислового, ресурсного та людського капіталу, збільшуючи швидкість та масштаби його розширеного відтворення. У таких корпораціях з'являються і нові можливості для підвищення якості та конкурентоспроможності кінцевих виробів.

На основі розвитку вертикально інтегрованих корпорацій економіка транзитивних країн може отримати найбільш прогресивні форми раціональної організації промислового виробництва. Цілком очевидним є те, що такі компанії повинні мати суттєву державну підтримку. Для цього треба передбачити як відповідне державне фінансування, так і пріоритетний розвиток декількох галузей та технологій, які зможуть розвиватися пришвидшеними темпами в рамках приватно-державних та державних вертикально інтегрованих корпорацій. Серед пріоритетних технологій варто виділити: універсальні нанотехнології, біотехнології, нові медичні технології та технології подовження життя, що є вигідними для вкладення капіталу, а каталізатором переходу до неоіндустріалізації мають стати такі галузі, як авіація, космічна, суднобудування, електронна, енергетична, транспортне машинобудування та інші.

Російські вчені О. Романова та Ю. Лаврикова розглядають промислову політику як інструмент неоіндустріалізації регіональних промислових систем [3]. Основою такої політики є формування конкурентоспроможної структурно збалансованої промисловості. В її рамках мають поєднуватися розвиток інтелектуального ядра промисловості з її «несучими» галузями, що сприяють розвитку ключових технологій. З іншого боку, така політика як один із інструментів стратегії соціально-економічного розвитку повинна забезпечувати баланс між соціальною, екологічною та економічною сферами. Разом з тим необхідною є розробка стратегії соціально-економічного розвитку, основою якої має бути не тільки структурно збалансований розвиток економіки, а й оптимальна взаємодія усіх секторів економіки, у першу чергу, мінерально-сировинного та обробного. Розглядаючи проблему неоіндустріалізації економіки як своєрідну альтернативу становленню постіндустріальної економіки, російські дослідники доводять, що неоіндустріалізація є найактуальнішою стратегією соціально-економічного розвитку країни, особливо її старих промислових регіонів, зокрема Уралу. Треба відзначити роботи іншого російського дослідника – С. Кимельмана, який вирішує це завдання і пропонує інтегровану ресурсно-переробну модель як неоіндустріальну стратегію розвитку деяких регіонів Росії [4]. У цьому випадку розвиток має відбуватися не через збільшення експорту сировини, а шляхом поглиблення її переробки та розширення ринку продукції поглибленої переробки. Провідні сектори обробної промисловості у даних умовах повинні стати стабільною економічною базою для розвитку інших виробництв і видів економічної діяльності.

Неоіндустріалізацію як антикризову стратегію розвитку Росії ідентифіковано в роботах російських вчених М. Гузева та Л. Логинової [5].

Вони вважають, що сучасна глобальна системна криза як на Заході, так і на Сході є, по суті, кризою моделі розвитку. Тому саме неоіндустріалізація та вертикальна інтеграція повинні стати посткризовою або антикризовою моделлю соціально-економічного розвитку. Якщо наздоганяти неоіндустріальні держави, спираючись на розвиток трансформаційної економіки сировинного переділу, то результатом буде ще більше відставання. Єдиним шляхом ефективного розвитку транзитивних країн може стати форсована неоіндустріальна модернізація, можливо, з використанням мобілізаційних механізмів.

Заслуговує на увагу концепція неоіндустріалізації, запропонована вченими з Білорусі В.Ф. Байневим та В.Т. Винником [6], яка пов'язана як з розвитком національної індустрії, так і з об'єднанням зусиль через інтеграцію в Союзній державі Росії та Білорусі та економічною інтеграцією транзитивних країн СНД в інших об'єднаннях. Разом з тим вони вважають, що головні труднощі на шляху побудови Союзної держави Росії й Білорусі та інтеграції в рамках Митного Союзу, ЄврАзЕС і СНД обумовлені тим, що пострадянські країни орієнтовані на ліберально-ринкову, конкурентну доктрину розвитку. Це, на їхню думку, дезінтегрує економіку та суспільство цих країн, змушує бачити в одному до одного лише конкурентів, яких мають послаблювати, поглинати та знищувати, що призводить до газових, нафтових, молочних та цукрових війн, які вже сьогодні перетворилися і на повноцінні війни між колись братськими народами Росії та України. Головним аргументом прибічників інтеграції в рамках СНД, Митного Союзу та ЄврАзЕС є той факт, що сьогодні у світі ліберально-ринкова, конкурентна модель розвитку втрачає свою популярність, а їй на зміну приходить нова система цінностей, що передбачає кооперацію та інтеграцію економічних систем усіх рівнів між країнами. Це підтверджується на прикладі розвинутих країн, в яких інтеграційний ефект на рівні підприємств та окремих фірм реалізується у вигляді концентрації капіталу під контролем крупних і зверх крупних корпорацій. Такі країни як США, Велика Британія, Японія, Франція, Німеччина демонструють посилення монопольної влади своїх ТНК у світі, які здійснюють вертикальну та горизонтальну інтеграцію виробничих процесів. У той же час роль малих та середніх підприємств, як локомотивів інноваційного розвитку цих країн поступово зменшується. На рівні національної економіки інтеграційний ефект реалізується завдяки посиленню ролі держави, що є системним інтегратором економіки та суспільства. На глобальному рівні інтеграційний ефект досягається за рахунок об'єднання в рамках економіч-

них і політичних об'єднань типа ЄС, G7, ОЕСР, НАТО тощо. За оцінкою відомого білоруського вченого-економіста С.А. Пеліха, сукупний інтеграційний ефект Євросоюзу за рік складає біля 100 млрд євро.

Отже, як вважають білоруські вчені, дезінтеграційна ліберально-ринкова модель економічного розвитку деяких транзитивних країн СНД, зокрема Росії та Білорусі є нездоланною перешкодою на шляху об'єднавчих процесів у регіоні.

Серед українських вчених вагомих вклад у дослідженні теоретичних аспектів неоіндустріалізації транзитивних країн, зокрема України, та їх еволюції в умовах панування світової системи глобалізму належить академіку НАН України О.Г. Білорусу. Неоіндустріалізація України, на його думку, передбачає модернізацію та структурну перебудову економіки. Для цього потрібно виявити базисні структурні диспропорції в українській економіці та зайнятися проектуванням нової економічної системи, адаптованої до жорстких викликів глобальної перманентної кризи. Проте така перебудова не може бути здійснена у стислі терміни, тому необхідним є комплексний системний підхід із використанням ефективної фіскальної і грошово-кредитної політики, переходом на нові технології та заміною основних виробничих потужностей, бажано на вітчизняній технологічній базі. Серед головних завдань модернізації економіки України – підвищення енергоефективності і міжнародної конкурентоспроможності. У зв'язку з цим Україна повинна перейти до використання власних енерго-резервів та забезпечити реалізацію стратегічної програми неоіндустріалізації на інтелектуальній основі [7].

Необхідність нової індустріалізації України через оновлення вторинного сектора економіки в умовах кризи доведено Е.В. Прушківською, а базовими галузями соціально-економічного зростання, на її думку, повинні стати високотехнологічні галузі виробництва. Розвиток даних галузей відкриє можливість прискореного руху до постіндустріального суспільства, підвищить продуктивність праці, зменшить споживання природних ресурсів та покращить стан навколишнього середовища [8].

Група українських вчених-економістів на чолі з академіком НАН України В.М. Гейцем доводить, що неоіндустріалізація щільно пов'язана з модернізацією української економіки, яка передбачає її диверсифікацію та перехід на інноваційний шлях розвитку.

Головним змістом модернізації стає мобілізація структурних, технологічних та соціальних джерел підвищення ефективності, принципово нових інституційних економічних та організаційних форм інтеграції індустріального і

постіндустріального укладів, формування національної інноваційної системи та її включення у розширене відтворення [9]. Це довготривалий процес, який потребує державної підтримки та здійснення реформ на основі стратегії економічної і політичної інтеграції України в європейській структурі.

Висновки. Узагальнюючи концептуальні положення неоіндустріалізації, що запропоновані вченими транзитивних країн СНД, виділимо головні її складові. На мікрорівні – це стратегія вертикальної інтеграції виробничих та бізнес-процесів, на макрорівні – стратегія економічної інтеграції на рівні держав та регіональних об'єднань. Головною антикризовою стратегією розвитку транзитивних країн та України є структурна та інституційна неоіндустріальна модернізація економіки, яка передбачає її диверсифікацію та перехід на інноваційний шлях розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://institutions.com/general/1129-neo-industrializaciya.html>.
2. Наймушин В. «Постиндустриальные» иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России / В. Наймушин // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 47-52.
3. Романова О.А. Промышленная политика как инструмент неоиндустриализации региональных промышленных систем / О.А. Романова, Ю.Г. Лаврикова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 6(24). – С. 67-77.
4. Кимельман С. Интегрированная ресурсно-перерабатывающая модель / С. Киммельман // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 11-22.
5. Гузев М. Неоиндустриализация как выход из кризиса / М. Гузев, Е. Логинова // Материалы междунауч. конф. «Воздействие глобального экономического кризиса на регионы Юга России», г. Волгоград, 24 сентября 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanal.ru/011/neoindustrializatsiya-kak-vykhod-iz-krizisa?page=0,4>.
6. Байнев В.Ф. Система неокolonизации и ее функционирование как главная причина хронического кризиса стран бывшего СССР / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Экономическая и философская газета. – 2009. – № 43. – 30 октября.
7. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних країн / О.Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 3-6.
8. Прушківська Е.В. Неоиндустриализация как процесс оновлення вторинного сектору економіки у період економічної нестабільності / Е.В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Випуск 28, т. 1. – С. 191-197.
9. Новый курс: реформы в Украине. 2010-2015. Национальная доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

УДК 339.5:8

Галушка Є.О.

*кандидат економічних наук,**доцент кафедри міжнародної економіки**Чернівецького торговельно-економічного інституту**Київського національного торговельно-економічного університету*

Галушка М.Є.

*студентка**Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ КРАЇН ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF LATIN AMERICA COUNTRIES AND PERSPECTIVES OF THEIR DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан зовнішньоекономічних зв'язків, розкрито складнощі, суперечності та особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності окремих країн Латинської Америки на сучасному етапі. Виявлено певні закономірності у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків цих країн і регіону в цілому та окреслено перспективи їхнього розвитку.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, внутрішній ринок, інвестиції, міжнародні послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние внешнеэкономических связей, раскрыты сложности, противоречия и особенности развития внешнеэкономической деятельности отдельных стран Латинской Америки на современном этапе. Выявлены определенные закономерности в развитии внешнеэкономических связей этих стран и региона в целом и очерчены перспективы ихнего развития.

Ключевые слова: внешняя торговля, экспорт, импорт, внутренний рынок, инвестиции, услуги.

ANNOTATION

The paper investigates the state of foreign economic relations, reveals modern difficulties, contradictions, and peculiarities of foreign economic activity of some Latin American countries. It identifies certain regularities in the development of foreign economic relations of these countries and the region as a whole and outlines the prospects for their development.

Keywords: foreign trade, export, import, domestic market, investment, international service.

Постановка проблеми. Латинська Америка (ЛА) – це регіон з 600 млн населення, 2 трлн дол. США ВВП та обсягом зовнішньої торгівлі близько 3,3 трлн дол. США. У 2012 р. сукупний експорт країн ЛА склав 1,12 трлн дол. США та імпорт – 1,15 трлн дол. США [1]. Для ЛА характерне динамічне зростання економіки, велика чисельність населення та значні запаси корисних копалин. Багатогалузеве господарство країни-гіганта Бразилії та зовнішньоторговельна експансія Мексики, агропромисловий комплекс Аргентини і енергетичний комплекс Венесуели, економічний прогрес Чилі та інших країн формують нинішній імідж Латиноамериканського регіону.

Починаючи з XIX століття більшість країн ЛА орієнтувалися на амбіційну зовнішню політику США, які послідовно перетворювали регіон у сферу свого впливу. Нав'язана ЛА від-

критість економіки і домінування спекулятивного іноземного капіталу стримували розвиток економіки і торговельно-фінансових зв'язків між країнами ЛА. Провал цієї політики призвів до диверсифікації зовнішніх зв'язків ЛА. Зміцнилися відносини з ЄС, країнами – учасницями АТЕС, БРІК. Політика США у даному регіоні залишається нині малоефективною, оскільки вибудовується на основі перш за все боротьби з тероризмом, наркотрафіком та лівою загрозою.

За таких обставин розвиток зовнішньоекономічних зв'язків є одним із перспективних напрямів економічного розвитку країн ЛА, який ще з часів політики «імпортозаміщення» (кінець минулого століття) є актуальним предметом теоретичних досліджень та практичних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Латиноамериканський регіон завжди був і залишається цікавим об'єктом досліджень для політологів (Х. Даремблом, А. Костерев, Ю. Одессер, С. Солодкий, І. Черненко, П. Яковлев), економістів (Е. Вишневська, К. Галіндо, С. Рогов, А. Киридон, О. Аладіна, О. Гусейнова), журналістів (В. Акулов-Муратов, О. Будько) та інших спеціалістів. Варто зазначити, що для потреб практично всіх дослідників ЛА є достатньо повна інформаційна база (The official site of worldbank, The World Factbook UNCTAD, World Investment Report, World Trade Report тощо).

Дослідження країн ЛА глибоко і всебічно розкривають ті чи інші аспекти їхньої діяльності, акцентують увагу на особливостях розвитку та окреслюють певні тенденції і перспективи. Проте окремі з них стосуються занадто широкого кола питань, містять дещо застарілі дані і у цьому контексті втратили свою актуальність. Дослідження сучасних зовнішньоекономічних зв'язків країн ЛА дозволяє оцінити їх внесок в економічний розвиток цих країн, можливості експортоорієнтованих галузей національних економік та окреслити перспективи просування останніх на міжнародних ринках. Дослідженню цих питань і присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни ЛА здійснюють зовнішньоекономічні

зв'язки через різні форми економічних відносин, зокрема: зовнішню торгівлю, валютно-фінансові та кредитні операції, міжнародні послуги, науково-технічне співробітництво, виробниче кооперування тощо. Провідною є зовнішня торгівля в силу її впливу на розвиток економіки. Надходження від експорту – головне джерело іноземної валюти практично для всіх країн регіону, крім Мексики (основні валютні надходження від туризму) і Панами (40% надходжень дає Панамський канал).

Індустріалізація в країнах ЛА вимагала і вимагає нині сучасної техніки та обладнання, які закупувалися за кордоном. Імпорт повинен балансуватися експортом, тому проблеми останнього є достатньо актуальними.

Зовнішня торгівля країн ЛА розвивалася нерівномірно, імпорт, як правило, переважав експорт і більшість країн зводили торговельний баланс з дефіцитом. У 1970–1980-х роках активне сальдо зовнішньої торгівлі мала лише Венесуела. У другій половині 1980-х років ЛА у цілому вийшла на позитивне сальдо зовнішньої торгівлі.

У структурі світової торгівлі товарами на долю країн ЛА у 2005 р. припадало всього 3,4%, що було удвічі більше за відповідні показники Африки, на 1% більше – Російської Федерації, на 2% менше – Японії та більш ніж удвічі менше показника Китаю. Імпорт країн ЛА ненабагато відрізняється від експорту за обсягами та долею у світовому імпорті (табл. 1).

З розвитком внутрішнього ринку з'явилася тенденція до зниження долі експорту у ВВП регіону. Це відбувається в основному за рахунок найбільш розвинутих країн Бразилії, Аргентини, Мексики, у яких цей показник нині на рівні 8-10%, при тому, що у Болівії, Перу, Еквадорі – 10-15%, у Венесуелі, Гайані,

Тринідаді і Тобаго – більше 30%, а в Гватемалі, Коста-Ріці, Сальвадорі – 45-50%. Висока доля імпорту у країнах Центральної Америки і Карибського басейну пояснюється низьким рівнем розвитку обробної промисловості, енергетики та недостатньою диверсифікацією сільського господарства.

За 7 наступних років картина стала трохи іншою і, насамперед, за рахунок високих темпів розвитку більшості країн ЛА. При загальному зростанні світової торгівлі (експорту) у 1,73 рази експорт з ЛА зріс у 3,21 рази, що стало другим результатом у світі після Африки, де експорт зріс у 3,64 рази, але за абсолютною величиною вдвічі поступається країнам ЛА (табл. 2).

Зрозуміло, що країни ЛА відрізняються як за обсягом зовнішньої торгівлі, так і за її динамікою. У 2012 р. експорт Мексики сягнув 371 млрд дол. США, Бразилії – 243 млрд дол. США, у той же час Гаїті – лише 877 млн дол. США, чи Нікарагуа – 4,3 млрд дол. США.

Таблиця 2
Світова торгівля товарами за регіонами
у 2012 році [2]

Експорт		Регіон світу	Імпорт	
млрд дол.	%		млрд дол.	%
17 850	100,0	Світ	18 155	100,0
2 002	11,2	Північна Америка	2 812	15,5
1 547	8,7	США	2 335	12,9
455	2,6	Канада	475	2,6
1 120	6,3	Латинська Америка	1 153	6,4
371	2,1	Мексика	380	2,1
243	1,4	Бразилія	233	1,3
6 373	35,7	Європа	6 510	35,9
5 792	32,4	ЄС (27)	5 927	32,6
1 407	7,9	Німеччина	1 167	6,4
656	3,7	Нідерланди	591	3,3
569	3,2	Франція	674	3,7
468	2,6	Велика Британія	680	3,7
500	2,8	Італія	486	2,7
804	4,5	СНД	568	3,1
529	3,0	Російська Федер.	335	1,8
626	3,5	Африка	604	3,3
87	0,5	Південна Африка	123	0,7
1 297	7,3	Середній Схід	721	4,0
5 640	31,5	Азія	5 795	31,9
2 049	11,5	Китай	1 818	10,0
799	4,5	Японія	886	4,9
298	1,7	Індія	489	2,7
340	1,9	MERCOSUR	325	1,8
1 254	7,0	ASEAN	1 221	6,7
2 166	12,1	EU-27 (extra trade)	2 301	12,7
204	1,1	Слаборозвинені країни	223	1,2

Таблиця 1
Склад та структура світової торгівлі товарами
у 2005 році [2]

Експорт		Регіон	Імпорт	
млрд дол.	%		млрд дол.	%
10 330	100,0	Світ	10 300	100,0
1 505	14,6	Північна Америка	2 275,4	22,1
349	3,4	Латинська Америка	381	3,7
2 484	24,0	Західна Європа	2 527	24,5
2 290	22,2	Європейський Союз	2 335	22,7
345	3,3	СНД	268	2,6
129	1,2	ЦСЄ	159	1,5
245	2,4	Російська Федерація	125	1,2
172,2	1,7	Африка	134	1,3
460,2	4,5	Середній Схід	317,1	3,1
3 668	35,5	Азія	5 029	48,8
550,5	5,3	Японія	451,1	4,4
752,2	7,3	Китай	631,8	6,1

У 2012 р. питома вага ЛА у світовому експорті зросла з 3,4% до 6,3%, або у 1,85 рази. Тільки Африка випередила ЛА за цією динамікою (2,06 разу). Варто зауважити, що за цей час у світовому експорті знизилася доля Північної Америки – на 3,2% та доля Азії – на 4%.

Відносно молодий ринок MERCOSUR продукує всього 1,9%, тоді як ASEAN – 7%, а ЄС-27 – 12% світового експорту. Імпорт до країн ЛА не набагато перевищує експорт – усього на 33 млрд дол. США, або на 3%. У світовому імпорті доля країн ЛА у 2012 р. зросла з 3,7% у 2005 р. до 6,4% (Мексика – 2,1% та Бразилія – 1,3%). Загалом, обсяги імпорту істотно переважають обсяги експорту лише у Північній Америці, зокрема у США. Інші регіони та країни зводять зовнішньоторговельний баланс з мінімальним від’ємним сальдо.

Географічна структура експорту показує, що країни ЛА постачають свої товари переважно до вузького кола високо розвинутих держав. Щоправда, це ще не свідчить про високу питому вагу ЛА у зовнішній торгівлі останніх. Переважна частка товарообігу ЛА припадає на США – майже 40% та на Європу – майже 20%. Помітно збільшився експорт до Азії, зокрема до Японії.

Високий рівень концентрації зовнішньої торгівлі лише в кількох напрямках (імпортні потоки мають ту саму спрямованість) децю зумовлює збереження традиційної її структури. Та все-таки, якщо певні зрушення у структурі експорту чи імпорту й відбуваються, то вони викликані головним чином інтересами кількох розвинутих держав.

У 2012 р. 78% експорту Мексики, майже 40% Венесуели, Коста-Ріки та Колумбії, 20% Панами та Болівії, 15% Перу та Чилі, 11% Бразилії та 5% Аргентини припадало на США (табл. 3). Доля експорту до ЄС зростає за окремими країнами ЛА, але загалом перебуває у межах 10%. Серйозним конкурентом США стає Азія, на долю якої припадає 15-20% експорту з країн ЛА (Чилі – 40%) і особливо Китай, який успішно конкурує з США не тільки у сфері експорту, але й імпорту у таких країнах, як: Бразилія, Аргентина, Перу, Парагвай, Куба тощо.

Найбільш суттєві зміни у структурі світового експорту за 1990–2011 роки відбулися за такими товарними позиціями: істотно з 14 до 23% зросла доля нафти та іншої продукції видобувних галузей; на 2% (з 9 до 11%) – доля продукції хімічної промисловості; на 1% (з 9

Таблиця 3

Зовнішня торгівля окремих країн Латинської Америки [1]

Країни	Експорт \$ млрд	Основні країни експорту, %			Імпорт \$ млрд	Основні країни імпорту, %		
		США	ЄС	Азія		США	ЄС	Азія
Мексика	370,9	США -78,0			370,7	49,9		Китай -15,0 Японія -5,0
Бразилія	244,8	США -11,1	Нідерл. -6,2 Німеч. -4,0	Китай -17	241,4	14,6	Німеч. -6,4	Китай -15,0 Корея -4,1
Аргентина	85,1	США -5,2		Китай -7,4	71,3	15,6	Німеч. -4,5	Китай -11,9
Чилі	77,9	США -12,3		Китай -23,3 Японія -10,7 П. Корея -5,8	75,7	22,9		Китай -8,2
Перу	41,5	США -15,7 Кан. -9,5	Іспанія -5,2	Китай -19,9 Японія -6,6	42,1	24,6		Китай -14,0
Венесуела	91,8	США -39,1	Нідерл. -7,8	Китай -14,3 Індія -12	59,3	31,7		Китай -16,8
Колумбія	58,7	США -36,6	Іспанія -4,8 Нідерл. -4,1	Китай -5,5	53,5	24,2		Китай -16,3
Парагвай	14,7		Росія -12		12,4	11,5		Китай -19,5
Уругвай	10,5		Німеч. -4,3	Китай -17,9	12,5			
Болівія	12,2	США -18,4			9,3	10,1		Китай -4,9
Куба	6,3	Кан. -17,7	Нідерл. -9,0 Іспанія -5,9	Китай -16,9	13,6	4,3	Іспанія -8,9	Китай -10,8
Коста-Ріка	11,7	США -38,9	Нідерл. -7,5	Гонконг -4,6	17,6	49,8		Китай -8,2
Панама	18,9	США -20,2 Кан. -14,6	Нідерл. -5,9 Швеція -4,8 Італія -4,0	Китай -4,1	26,6	23,6		Китай -6,4

до 10%) – доля офісного та телекомунікаційного обладнання; практично не змінилася доля чавуну і сталі (3%); зменшилася доля сільськогосподарської продукції на 3% (з 12 до 9%), автомобілів на 3% (з 10 до 7%), текстилю і одягу на 1% (з 3 до 2%) [29].

На товарну структуру зовнішньої торгівлі країн ЛА впливає їхнє залежне становище на світовому ринку. Незважаючи на те, що розвиток промисловості після другої світової війни

сприяв деяким зрушенням у структурі експорту, агросировинна спеціалізація за регіоном зберігається, хоча й простежуються деякі позитивні зміни. У 1975 р. питома вага продовольства, палива і сировини у структурі експорту становила 82%, а у 1985 р. – 67,7%.

В експорті практично всіх країн ЛА є продовольчі товари (табл. 4). До найбільших експортерів сільськогосподарської продукції належать: Бразилія та Колумбія – кави, Арген-

Таблиця 4

Товарна спеціалізація експорту та імпорту окремих країн Латинської Америки [1]

Країни	Основні товарні групи			Основні товарні групи		
	Промтовари	Сировина	Сільське госп-во	Промтовари	Сировина.	Сільське г-во
Мексика	пром. товари	нафта, срібло	фрукти, овочі, кава, бавовна	техніка, обладнання, запчастини	метали	
Бразилія	обладнання, взуття., авто	залізна руда	соя, кава	техніка, обладнання, хімія, електротовари		
Аргентина	транспортні засоби	нафта і газ	соя і похідні, кукур-за, пшениця	машини, авто, пластмаси, орг. хімікати	нафта, прир. газ	
Чилі	хімік., целюлоза, папір	мідь	фрукти, риби, продов., вино	пром. електрообладн., хімія, трансп. засоби	нафта, нафтопрод., прир. газ	
Перу	обладн., хім. речов., одяг і тканини	кольор. і дорог. метали, нафта, нафтопрод. газ, зал.руда	кава, спаржа, овочі, фрукти, рибне борошно, риба	хім, пластмаси, машини, трансп. зас., телевізори, телефони, папір, ліки	залізо, сталь, нафта, нафтопрод.	пшен., кукур., соя, бавовна
Венесуела	хімікати	нафта, нафтопр., бокс. і алюміній, мінерали	різна с/г продукція	машин, устатк., хімія, обладн. мед. і трансп.	нафтопр., залізо, сталь, буд. мат.	с/г тварин., продукція
Колумбія	одяг	нафта, вугілля, смагди, нікель	кава, зрізані квіти, банани	трансп.зас, пром. обл., хім. реч.	паливо, електрика	тов. широк. вжитку
Парагвай		дерево, шкіра	соя, корми, м'ясо, бавовна, олії	тр. зас., трактори, ел. маш., запчаст., хім. реч.	нафтопрод.	спож. тов., тют. вироби
Уругвай		дерево, шерсть	ялович., рис, соя, пшен., мол. прод.	трансп. засоби, стільн. телефони, запчастини	сира нафта	рафінована олія
Болівія		прир. газ, олово, нафта, цинк. руда	соя і соєві продукти	літаки, авіац. част., авто	нафтопр., пласт., папір	с/г продукти
Куба	медичні товари	нафта, нікель	цукор, тютюн, цитрусові, кава, риба	машин. устаткування, хім. речовини	нафта	продукти харчування
Коста-Ріка	електр. компонент, мед. обладн.		банан., анан., кава, дині, декор. росл., цукор, ялов, морепр.	промислове обладнання	нафта, будівельні матеріали	споживчі товари
Панама		золото, залізо і сталь відходів	банани, креветки, цукор, ананаси, кавуни	транспортні засоби, медикаменти	залізо, сталеві стрижні, телеф., паливо	

тина – зернових, Еквадор – бананів, країни Центральної Америки – кави, бананів. Деякі з цих країн експортують нафту та лише кілька з них – Венесуела, Еквадор, Тринідад і Тобаго, Болівія – є «чистими» експортерами цього продукту, експорт якого перевищує імпорту.

ЛА є значним експортером руд чорних і кольорових металів, бавовни, вовни, шкір та іншої сировини. Чилі домінує як експортер міді, Перу – свинцю, цинку та міді, Болівія – олова, Ямайка – бокситів, Бразилія, Мексика, Перу – бавовни, Аргентина, Уругвай – вовни, шкірси́ровини тощо. При цьому половина і більше експорту Чилі припадає на мідь, Болівії – на олово, Еквадору – на нафту, Уругваю – на вовну, країн Центральної Америки – на каву та банани.

Понад 90% валютної виручки від експорту одного товару отримують: Венесуела, Тринідад і Тобаго (нафта), Ямайка (банани). Лише Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі мають порівняно диверсифікований експорт.

За підсумками 2012 р., серед світових лідерів-експортерів 11 позицію займає Мексика (371 млрд дол. США, 2,5% світового експорту, 16 позицію – Бразилія (243 млрд дол. США, 1,7%). Серед лідерів-імпортерів: 9 позицію – Мексика (380 млрд дол. США, 2,5%), 16 – Бразилія (233 млрд дол. США, 1,6%).

Динамічний розвиток ринку послуг латиноамериканських країн та його значна роль у формуванні ВВП практично не змінили його частки у зовнішній торгівлі регіону за останні 20 років [3]. У світовому експорті послуг доля країн ЛА не перевищує 3,5%, що на 1% більше від долі Африки, що займає останнє місце серед регіонів світу. У світовому імпорті послуг знаходиться в межах 5%, що також є передостаннім показником серед регіонів світу. Найбільш популярними є подорожі (26% експорту країн ЛА та 24% імпорту) та транспортні послуги – 21 та 28%, відповідно [4].

У десятці найпотужніших експортерів (імпортерів) послуг у світі є лише три країни: Мексика – у сфері страхових послуг (2,5% світового експорту – 7 місце та 2,8% світового імпорту – 8 місце); Бразилія – у сфері фінансових послуг (0,9% експорту та 1,5% імпорту – 10 місце); у сфері бізнес послуг (3,2% імпорту – 8 місце); у сфері персональних, культурних та рекреаційних послуг (3,1% імпорту – 7 місце). У сфері комп'ютерних та інформаційних послуг Аргентина з показником 0,8% світового експорту займає 8 місце, а Бразилія з 3,7% імпорту – 4 місце. У загальному обсязі світового експорту послуг Бразилія займає 18 позицію (38 млрд дол. США, або 1,1%), Мексика на 26 позиції (16 млрд дол. США 0,5%), Аргентини та Чилі на 29 та 30 позиції (14 та 13 млрд дол. США, відповідно, або 0,4% у кожній). У світовому імпорті Бразилія на 10 місці (78 млрд дол. США, або 2,4%); Мексика – на 22 місці (25 млрд дол. США, або 0,8%); Арген-

тина – 28 місце (18 млрд дол. США, або 0,5%) та Венесуела – 29 місце (17 млрд дол. США, або 0,5%).

Багатий на корисні копалини регіон ЛА має стратегічне значення у конкурентній боротьбі розвинених країн за енергоресурси. Нині він сприймається не тільки як експортер продукції аграрного сектора та легкої промисловості, але й як перспективний партнер в інвестиційній, енергетичній, космічній, атомній і військово-технічній сферах [5].

Постійне втручання США у внутрішні справи країн ЛА змусило країни регіону розпочати активну співпрацю з Китаєм, Росією та Євросоюзом [6]. Так, обсяг товарообігу з Росією щороку зростає на 25-30%. Китай – другий (після Венесуели) торговельний партнер Куби, а його загальний товарообіг з країнами ЛА за 2000–2007 роки виріс з 10 до 103 млрд дол. США [8]. Обсяг інвестицій з Китаю у Венесуелу – більше \$500 млн, у Кубу – близько \$500 млн. З 2009 р. Каракас поставляє Пекіну по 500 тис. барелів, а після 2012 р. – до мільйона барелів нафти за добу [6].

Інтерес ЄС до ЛА зумовлений як історією розвитку їхніх відносин, так і пошуком більш стабільних партнерів постачання нафти і газу ніж Росія. Газова криза 2009 р. та збройний конфлікт між Росією і Україною у 2014 р. лише посилює зацікавленість ЄС у ЛА.

Новим напрямом зовнішньоекономічної активності провідних країн ЛА став Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР). Мексика, Перу і Чилі стали повноправними членами Асоціації тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), метою якої є економічне зростання країн регіону. У країнах-членах АТЕС проживає близько 40% світового населення, на них припадає майже 54% ВВП і 44% світової торгівлі [8].

Країни ЛА зазнають значних втрат від регулярного загострення суперечностей між національною і світовою економічними системами. Велика залежність від експорту та ПП змушує ці країни пристосовуватися до вимог розвинених економік та робити їх чутливими до циклічних коливань останніх. Тим не менше з 1990-х років спостерігається різкий ріст ПП в ЛА – з 48 млрд у 1980 р. до 124 млрд у 1990 р. та до 375 млрд дол. США у 1997 р. Третина з них припадала на Бразилію (126 млрд дол. США) і чверть – на Мексику (87 млрд дол. США). У результаті ПП забезпечують близько 15% всіх капіталовкладень в основний капітал на континенті. Між іншим, основним видом капіталу, що прибував у ЛА, аж до останнього часу були портфельні інвестиції [9].

У 2012 р. загальний обсяг ПП в ЛА склав 244 млрд дол. США (99 млрд – у Центральну Америку і Карибський басейн та 144 млрд дол. США – у Південну Америку). ПП в Південну Америку зросли незважаючи на їх зменшення у Бразилії на 2% (65 млрд після рекордних

67 млрд дол. США у 2011 р.) після двох років високих темпів зростання. У 2012 р. ПІІ зросли у Чилі на 32% – до 30 млрд, Колумбії – на 18% – до 16 млрд, Аргентині – на 27% – до 13 млрд і Перу – на 49% – до 30 млрд дол. США. У Центральній Америці та Карибському басейні, за винятком офшорів, відбулося 20% скорочення ПІІ, перш за все внаслідок падіння інвестицій у Мексику на 41% – до 12,6 млрд дол. США. ПІІ в офшорні центри регіону скоротилися на 16% – до 74 млрд дол. США, проте їх загальний обсяг залишився вищим докризового рівня [10].

Вивіз ПІІ у 2012 р з країн ЛА знизився на 2% – до 103 млрд дол. США. Проте ці дані не відображають динаміку діяльності ТНК ЛА за кордоном, транскордонні поглинання яких збільшилися на 74% – до 33 млрд дол. США. Ця тенденція почалася у 2006 р., була зупинена світовою фінансовою кризою і відновилася у 2010–2012-х роках, коли ТНК ЛА витратили 66 млрд дол. США для придбання компаній за кордоном (в основному в ЛА і розвинених країнах).

ПІІ в ЛА зосереджені у видобувних галузях, де домінують іноземні компанії. У Колумбії їх частка склала 26% ПІІ у 2002 р., але за 2003–2012 рр. вони залучили 53% загального обсягу ПІІ. В Чилі доля видобувної промисловості в ПІІ зросла з 27 до 39% за 2006–2011 р., у Перу за цей же період – з 14 до 27%. Тільки в Аргентині зменшилася доля добувної промисловості у загальному обсязі ПІІ з 40% у 2005 р. до 31% у 2011 р. [10].

Країни ЛА, які динамічно розвиваються і здатні надати юридичні гарантії іноземним інвесторам, отримують найбільші обсяги ПІІ. У 2012 р. 43% від загального обсягу ПІІ отримала Бразилія, далі Мексика – 13%, Чилі – 11%, Колумбія – 9%, Аргентина – 5%, Венесуела – 3,5% і Болівія – менше 1%. Врахування обсягів національних економік змінює ранжування країн. На перше місце виходить Чилі, за якою йдуть Перу, Колумбія, Болівія, Бразилія, Аргентина, Мексика і Венесуела.

Одні країни (Чилі, Бразилія, Мексика, Колумбія) постійно працюють над залученням інвестицій, інші (Болівія, Венесуела, Еквадор) останні п'ять років здійснюють націоналізацію видобувних, енергетичних підприємств та авіакомпаній. Націоналізація дорого коштує цим країнам. Ризикова премія (різниця між борговими зобов'язаннями кожної країни в доларах і борговими зобов'язаннями державного казначейства США) досягає 992 базових пунктів у Венесуелі, 965 – в Аргентині і 808 – в Еквадорі. В інших країнах вона нижче 200 пунктів [11].

Висновки. Основні проблеми країн ЛА, пов'язані із світовою фінансово-економічною кризою, нині практично подолані. Економічний спад у ЛА був менший ніж у інших регіонах світу, а окремі країни взагалі уникли рецесії. Перу, Бразилія і Чилі навіть виграли від збільшення попиту на сировину в Азії. Реформи ще 1990-х років зміцнили фінансово-кредитні сис-

теми більшості країн, а бюджетні обмеження, дисципліна і державний контроль не дали накопичити іпотечну заборгованість, кредитні ризики та не допустили банкрутств у фінансово-кредитній сфері.

Попри позитивні зрушення, що останнім часом спостерігаються в даному регіоні, в країнах ЛА все ще залишається низка невирішених проблем. Насамперед це корупція, що пронизала практично всі ланки державної системи, а також нелегальне виробництво наркотиків, насамперед кокаїну і марихуани, призначених для збуту головним чином у США. Найпотужнішою наркомафією є у Болівії, Колумбії та Перу. «Кокаїнові барони» володіють величезними фінансовими коштами та істотно впливають на легальну економіку, державну адміністрацію, армію і поліцію.

Невирішеними залишаються традиційні проблеми країн ЛА, пов'язані з бідністю, безробіттям, неграмотністю, що зумовили прихід до влади на початку ХХІ ст. «лівих» урядів у багатьох країнах регіону.

У певній мірі новою проблемою для континенту стала загроза руйнування навколишнього середовища (забруднення атмосфери, води, ґрунту, винищення лісів, порушення стабільності клімату). У червні 1992 р. на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро була сформульована концепція сталого розвитку, яка передбачає гармонійний розвиток природної, соціальної та виробничої сфери. На конференції США заявили про виділення до 6 млрд дол. на екологічні програми Бразилії (розвиток альтернативних видів енергії (сонячні батареї, біоетанол).

Більшість країн ЛА вступили в ХХІ ст. на хвилі глибоких зрушень у всіх сферах суспільного життя. У їхньому сучасному розвитку достатньо чітко простежуються такі тенденції:

- зміна політичної орієнтації більшості країн регіону;
- перегляд пріоритетів у сфері міжамериканських відносин;
- загострення проблеми наркотрафіку у діалозі США – ЛА;
- посилення динаміки інтеграційних процесів всередині ЛА;
- підвищення активності країн ЛА на світовій політичній арені.

Попри поліпшення політичного спектру країн Латинської Америки, поглиблення соціального розшарування та суспільної структуризації, посилення антиамериканських настроїв та зростання впливу наркоторгівлі на всі сфери суспільного життя, Латинська Америка займає все важливіше місце у світових геополітичних процесах, зміцнюючи відносини з такими потужними міжнародними акторами, як Китай, ЄС, Росія.

Головним завданням ЛА на найближчі десятиріччя стає пошук і здійснення таких варіантів розвитку, які б відповідали місцевим

умовам і дозволили країнам регіону поєднати оновлення економіки з інтересами більшості суспільства, з вирішенням найбільш насущних соціальних і політичних проблем, поєднати інтеграцію у світове співтовариство із збереженням власної самобутності та своїх цивілізаційних основ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>.
2. World Trade Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm.
3. Киридон А. Латинська Америка в сучасному світі: основні тенденції розвитку / А. Киридон, О. Аладіна, О. Гусейнова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2945/2906>.
4. Олефір А. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / А. Олефір, В. Тіпанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=JRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Мер_2008_1-2_9.pdf.
5. Одессер Ю. Латинская Америка – новый театр конфронтации? / Ю. Одессер // Partner-Nord. – 2008. – № 68. – С. 11-13.
6. Галіндо К. А чи надійні інвестиції в латиноамериканські країни? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2012/05/22/324337/view_print/.
7. Общий рынок в Латинской Америке // Экономика и управление в зарубежных странах. – 2006. – № 1. – С. 40-52.
8. Лідери АТЕС домовилися розвивати зону вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/lideri_ates_domovilisya_rozvivati_zonu_vilnoyi_torgivli.html.
9. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15970122/ekonomika/struktura_mizhnarodnoyi_torgivli.
10. UNCTAD, World Investment Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
11. Солодкий С. Латинська Америка на порозі масштабної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/70235/>.

УДК 336.242:339.543

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

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ З ЄС

CUSTOMS REGULATION OF EXPORT AND IMPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE CONTEXT OF ASSOCIATION WITH THE EU

АНОТАЦІЯ

Розглянуто роль і завдання митного регулювання та його здатність впливати на динаміку і структуру зовнішньоторговельних потоків. Встановлено, що в умовах асоціації з ЄС відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог у національну практику митного регулювання України. Обґрунтовано, що адаптацію митного законодавства України у контексті європейської інтеграції необхідно здійснювати у двох взаємопов'язаних напрямках, а саме: норм і стандартів міжнародного митного права; стандартів та практики митного регулювання ЄС.

Ключові слова: митне регулювання, асоціація з ЄС, зовнішньоекономічна діяльність, митна справа.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены роль и задачи таможенного регулирования и его способность влиять на динамику и структуру внешне-торговых потоков. Установлено, что в условиях ассоциации с ЕС происходит углубление интеграции международных требований в национальную практику регулирования Украины. Обосновано, что адаптацию таможенного законодательства Украины в контексте европейской интеграции необходимо осуществлять в двух взаимосвязанных направлениях, а именно: норм и стандартов международного таможенного права; стандартов и практики регулирования ЕС.

Ключевые слова: таможенное регулирование, ассоциация с ЕС, внешнеэкономическая деятельность, таможенное дело.

ANNOTATION

The article examines the role and tasks of customs and its ability to influence the dynamics and structure of foreign trade flows. We found that in terms of association with the EU, the integration of international standards into the national practice of customs regulations in Ukraine deepens. In the study, we found that the adaptation of the customs legislation of Ukraine in the context of European integration should be carried out in two related areas, such as: adaptation of the standards of international customs law; adaptation of the standards and practices of the EU customs regulations.

Keywords: customs regulations, association with the EU, foreign trade, customs.

Постановка проблеми. На початку ХХІ століття, як свідчать реалії економічного буття, трансформаційні процеси у світовому виробництві суттєво динамізувалися і набули системного характеру, результатом чого стало формування глобальної моделі економічного розвитку. Важливим при цьому є налагодження взаємозв'язків між країнами, необхідною передумовою чого є урегулювання митної політики [2]. Дані питання активізувалися особливо в умовах асоціації з ЄС. Актуальність удосконалення методів та інструментів митного регулювання зовнішньої торгівлі наразі в Україні обумовлена такими чинниками, як: структурна

деформація вітчизняного виробництва; низька конкурентоздатність національних товарів та послуг; нераціональна структура зовнішньої торгівлі; невідповідність суб'єктів ЗЕД до високоефективних форм зв'язків; недостатня визначеність напрямів і недосконалість механізмів входження економіки України у світову господарську систему; необхідність забезпечення економічної безпеки держави в умовах виходу на ринки ЄС.

Інтеграція до системи світових господарських зв'язків ЄС, які формуються й реалізуються на ринкових засадах, об'єктивно створює умови для оптимального розміщення ресурсів, зростання ефективності національного виробництва, розв'язання соціально-економічних проблем [5]. Водночас вона веде до збільшення порушень митних правил та обсягів переміщення товарів контрабандним шляхом. Актуальність теми зумовлена запутаністю і несистематизованістю митного законодавства України в умовах асоціації з ЄС, яке містить правові колізії та залишає неврегульованими багато важливих питань, особливо стосовно експорту та імпорту сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання митного регулювання ЗЕД досліджували вчені: А.А. Дубініна, Ю.М. Дьомкін, І.Г. Бережняк, П.В. Дзюбенко, Б.М. Бабричидзе, Т.О. Зінчук, О.Б. Єгоров, С.В. Сорокіна, С.І. Пирожков та інші, котрі, зокрема, з'ясували поняття, мету, механізм формування митної політики. Проблемам митно-тарифного регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції в Україні і зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання присвячена велика кількість наукових публікацій та монографій вчених А.Г. Гальчинського, І.О. Іващук, В.М. Гейця, А.С. Філіпенка, О.М. Мальського, С.В. Мочерного, С.Г. Осики, Б.П. Яреми та ін. Однак останнім часом актуалізується значущість подальших досліджень митної політики України та напрямів її адаптації до умов ЄС.

Метою статті є вивчення специфіки митного регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції в умовах асоціації з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів пов'язане з установленням мита та митних зборів, процедури митного контролю та інші засоби проведення в життя митної політики, становлять митну справу. Митна справа в Україні розвивається у напрямі гармонізації та уніфікації з загальноприйнятими у міжнародній практиці нормами та стандартами. Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання на своїй території відповідно до Митного кодексу, законів України та міжнародних договорів.

Аналізуючи режим експорту, зазначимо, що держава, як правило, намагається його всіляко заохочувати і підтримувати. Тому експорт зазвичай здійснюється без сплати мита з українського боку. Однак у деяких випадках, якщо на внутрішньому ринку відчувається дефіцит певних видів сільськогосподарської продукції, держава впроваджує вивізні (експортні) мита, встановлює режим ліцензування та квотування [1].

У сучасних умовах проблеми експорту сільськогосподарської продукції пов'язані із тим, що законодавство ЄС висуває жорсткі вимоги щодо показників безпеки і якості продукції, що значною мірою впливає на просування вітчизняної сільськогосподарської продукції (зокрема тваринного походження) на ринки ЄС. Процедурі легалізації експорту тваринницької продукції до ЄС передую складний підготовчий етап щодо проходження та відповідності продукції міжнародним стандартам. Обов'язковою умовою є проведення державного моніторингу залишкових речовин у живих тваринах і продуктах тваринного походження.

Режим імпорту сільськогосподарської продукції є більш складним, ніж експорт, тому передбачає особливе правове регулювання згідно із Законом України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17 липня 1997 р., який визначає порядок тарифного і нетарифного регулювання імпорту сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки, передбачає запровадження сезонного мита, сертифікацію та контроль за ввезенням імпортової сільськогосподарської продукції. Відповідно до цього Закону ввізні (імпортні) мита на товари 1-24 груп Української класифікації товарів (картопля, бобові, огірки, виноград, яблука, груші тощо) зовнішньоекономічної діяльності визначаються Митним тарифом України.

Україна та Європейський Союз підписали економічну частину Угоди про асоціацію, що передбачає створення зони вільної торгівлі. Документ підписали під час саміту ЄС у Брюсселі від європейської сторони – президент Європейської Ради Герман Ван Ромпей, Президент Єврокомісії Жозе Мануель Баррозу. З української сторони підпис поставив Президент Петро Порошенко [7]. Угода передбачає глибоку економічну інтеграцію України з ЄС, а також створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС є найбільш масштабним пакетом домовленостей в історії незалежної України. Сам факт узгодження сторонами такого різнопланового за змістом та кількістю взаємних домовленостей сукупності дій є свідченням того, що Україна та ЄС мають серйозний намір не тільки перевести співпрацю на якісно новий рівень, але й суттєво наблизити економічну систему України

Таблиця 1

Переваги та недоліки митно-тарифного регулювання в умовах асоціації з ЄС

Сфера народного господарства	Переваги митно-тарифного регулювання	Недоліки митно-тарифного регулювання
Сільське господарство	<ul style="list-style-type: none"> • середньозважене ввізне мито ЄС скоротиться з 23,8% до 0,3% одразу після набуття чинності; • скасування експортних субсидій на с.-г. товари ЄС, що призначені для продажу в Україні; • скасування експортного мита; • гармонізація стандартів з ЄС 	<ul style="list-style-type: none"> • зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на с.-г. продукцію з 4,2% в середньому до 0,9% протягом 10 років; • витрати на перехід до стандартів ЄС
Харчова промисловість	<ul style="list-style-type: none"> • скорочення ввізного мита ЄС одразу після набуття чинності: середня ставка знизиться з 23,2% до 0,7%, середньозважена ставка – з 5,3% до 0,5%; • запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС окремих видів харчових товарів; • встановлення механізму визнання еквівалентності СФЗ; • можливість компенсації зростання цін на сировину внаслідок скасування вивізних мит за рахунок застосування додаткового збору 	<ul style="list-style-type: none"> • зростання конкуренції на внутрішньому ринку за рахунок зниження середньозваженого ввізного мита на харчову продукцію з 10,3% до 3,6% протягом 10 років; • виробництво соняшникової олії: зростання цін на сировину внаслідок скасування експортних мит; • зміна назв внаслідок реалізації зобов'язань щодо дотримання географічних зазначень

Джерело: адаптовано [9; 10]

до економічної системи ЄС на основі взаємної лібералізації, передусім руху товарів, капіталів та послуг, гармонізації підходів та принципів, на яких будується галузева політика та система регулювання виробничо-комерційної діяльності.

Сторони домовилися про значну лібералізацію ставок ввізного мита на товари, понад 90% остаточних ставок дорівнюють нулю. Водночас для найбільш чутливих товарних позицій передбачене або збереження ненульової ставки ввізного мита, або запровадження тарифних квот з нульовою ставкою в середині квоти та ненульовою ставкою за межами квоти. Введення тарифних квот, які дозволяють нульовий експорт у ЄС в рамках квоти, створює можливості українському бізнесу для завоювання ринку. Водночас Україна поступово відкриває свій ринок для товарів, що вироблені у ЄС.

Однак поступливість ЄС у митній політиці аж ніяк не повинна породжувати самовпевненість, особливо у питаннях митного регулювання експорту та імпорту сільськогосподарської продукції. Європейці у цьому питанні прагматичні. Вони, по-перше, усвідомлюють вищу конкурентоспроможність своєї продукції, за яку споживач і європейський, і український готовий переплатити. По-друге, не виключена наявність розрахунку, що вітчизняна продукція все одно не зможе занадто швидко вийти на ринки ЄС через нюанси з відповідністю техніч-

ним, екологічним та іншим стандартам [3; 6]. Таким чином, асоціація з ЄС має певні перепони та недоліки, особливо у контексті митного регулювання (табл. 1).

Згідно з домовленістю, сторони зобов'язалися не запроваджувати або зберігати у силі будь-які мита, податки та інші еквівалентні заходи, що накладаються на вивезення товарів. Експортні мита, що діють в Україні, повинні поступово анулюватися відповідно до узгодженого графіку протягом 10 років, починаючи з дати набуття чинності Угоди. В умовах асоціації з ЄС торговельне та митне законодавство мають бути стабільними та всеохоплюючими, а положення і процедури – прозорими, передбачуваними, недискримінаційними та уніфікованими. Методи роботи мають бути поліпшені, а також має бути забезпечена недискримінація, прозорість, ефективність, цілісність та звітність операцій. Щодо транзиту – має відбуватися поступова взаємодія транзитних митних систем, крім того, має забезпечуватися співробітництво та координація зацікавлених органів та агентств задля сприяння транзитним перевезенням та просування транскордонного співробітництва. Ці заходи можуть забезпечити позитивні результати асоціації з ЄС для усіх суб'єктів ЗЕД: підприємств, населення та держави (табл. 2).

Україна може застосовувати захисні заходи щодо вивізного мита упродовж 15 років з дати

Таблиця 2

Оцінка можливих наслідків асоціації з ЄС

Суб'єкт	Наслідок
Підприємства	Імплементация даних домовленостей повинна сприяти застосуванню ефективних, прозорих і спрощених митних процедур, мінімізації ризиків і складнощів при веденні зовнішньоекономічної діяльності, усуненню дискримінаційних вимог та процедур, які можуть застосовуватися до імпорту, експорту чи транзиту товарів. Крім того, суб'єкти господарювання, зокрема малі та середні підприємства матимуть змогу скоротити свої витрати.***Завдяки вже підписаним Україною міжнародним угодам і домовленостям, що стосуються митних питань, та завдячуючи тривалим змінам у процедурах митного контролю і митного оформлення товарів, можна сказати, що представники бізнесу в Україні знайомі із запровадженням, наприклад, оцінки ризиків при митному контролі замість суцільного контролю товарів, які переміщуються через митний кордон України або ж із пост аудитором – документальними виїзними або невиїзними перевітками, які здійснюються після випуску товарів у вільний обіг з метою перевірки точності та достовірності даних декларацій і охоплюють контроль системи бізнесу.
Населення	Спрощені та прозорі митні процедури мають створити передумови для скорочення витрат суб'єктів господарювання на ввезення в Україну кінцевої продукції споживання або ж виготовлення готової продукції із ввезеної сировини, що очевидно сприятиме загальному спаду цін на товари на ринку України, і, як наслідок – збереженню фінансових заощаджень споживачів або домогосподарств. Домогосподарства отримають можливість придбати аграрну продукцію кращої якості, зокрема, через підвищення екологічних стандартів її виробництва. Також, розвиток сільського господарства може мати позитивний вплив на зростання зайнятості та добробуту місцевих громад в аграрних регіонах країни.
Держава	Запровадження взаємодії транзитних митних систем, співробітництво і координація зусиль у сфері транзитних перевезень і транскордонного співробітництва буде мати наслідки збільшення безпеки міжнародного ланцюга поставок товарів та зростання інвестицій. У довгостроковій перспективі це має сприяти наповненню бюджету за рахунок покращення надання послуг у сфері транзитних перевезень і збільшення транзитних потоків. Держава отримає можливість модернізувати аграрну політику у відповідності до вимог законодавства ЄС та поліпшити планування, розробку та запровадження механізмів підтримки на різних рівнях, а також провести інтеграцію сільськогосподарської політики та політики розвитку аграрних регіонів. Водночас, розвиток стандартів та інфраструктури аграрного ринку буде вимагати додаткового фінансування з державного бюджету та посилення інституційної спроможності відповідних державних органів.

Джерело: адаптовано [8; 10; 11]

набрання чинності Угодою у випадку, якщо сумарний обсяг експорту з України до ЄС по кожному визначеному коду УКТЗЕД перевищує визначений граничний обсяг. Захисні заходи мають форму додаткового збору, граничний розмір якого узгоджений у рамках Угоди. Умови прозорості застосування захисних заходів передбачають, що Україна якнайшвидше повідомлятиме ЄС про намір застосувати заходи, надаватиме відповідну інформацію, а також запросить ЄС на консультації. При цьому, Україна зобов'язалася гарантувати достовірність, адекватність та загальнодоступність інформації, що використовується як доказ для застосування заходів.

Висновки. Адаптацію митного законодавства України у контексті європейської інтеграції необхідно здійснювати відповідно до норм міжнародного митного права та стандартів митного регулювання ЄС. В умовах асоціації з ЄС першочергово необхідно: об'єднати наявні системи контролю за експортом, імпортом і транзитом у єдину систему; увести систему єдиного обліку торгівців із реєстрацією тільки в одній країні; надати суб'єктам ЗЕД можливість використання місць єдиного електронного доступу для оформлення зовнішньоекономічних операцій; проводити всі фактичні перевірки товару в один час і в одному місці; забезпечити обмін електронною інформацією між усіма органами й суб'єктами, що беруть участь у зовнішньоекономічних операціях; збирання, повернення, звільнення від платежів здійснювати уповноваженим суб'єктом у тому місці, де товар зареєстрований і де перебувають на нього документи; створити єдине середовище для митниці й торгівлі для подання митної декларації в електронному вигляді зі свого місця розташування незалежно від країни відправлення або ввезення товарів; проводити електронний обмін інформацією між митними пунктами пропуску на території усього ЄС, де вона необхідна для митних процедур.

На сьогодні митні органи України ще не готові повною мірою дотримуватися міжнародних стандартів. Треба розробити розширений детальний план переведення митної служби України на поглиблене застосування інформаційних технологій, відмови від паперових технологій, введення контрольної системи, яка охоплюватиме усі сфери митної діяльності й стане базою для прийняття управлінських

рішень. Щоб виправити ситуацію, відповідальним державним органам необхідно реалізувати низку заходів: спростити контроль на кордоні за рахунок більш ефективного контролю за обігом товарів всередині країни; створити систему ідентифікації імпортованих товарів на всіх етапах їх постачання від митниці до споживача; ускладнити використання суб'єктів підприємництва, що користуються спеціальними податковими режимами, для легалізації незаконно ввезених товарів. Аналізуючи можливі наслідки асоціації з ЄС, у контексті митного регулювання, варто відзначити, що позитивні результати можуть проявитися лише у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование / И.И. Дюмулен. – М. : ВАВТ, 2009. – 452 с.
2. Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення : монографія / за ред. О.О. Ашуркова ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 406 с.
3. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>.
4. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс : [учебник для магистров, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»] / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.
5. Мартинюк В.П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія : [монографія] / В.П. Мартинюк. – Тернопіль : Астон, 2010. – 256 с.
6. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. А.А. Дынкина. – М. : Магистр, 2008. – 429 с.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
8. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2755-17.
10. Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk>.
11. Cottier Thomas, Nartova Olga, Sadeq Z. BigdelEi. International Trade regulation and the Mitigation of Climate Change. – Trade Institute, Switzerland, 2009. – ISBN 9780521766197.

УДК 338.486.3

Єрмаченко В.Є.

*кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE TRAVEL SERVICES MARKET

АНОТАЦІЯ

На основі аналізу структурних змін туристичних потоків і тенденцій споживання послуг внутрішнього, зарубіжного та іноземного туризму в Україні виявлені основні проблемні параметри ринку туристичних послуг та розроблені пропозиції щодо пошуку раціональних механізмів забезпечення соціально-економічного розвитку в сфері туризму.

Ключові слова: ринок туристичних послуг, суб'єкти туристичної діяльності, іноземний туризм, зарубіжний туризм, аналіз.

АННОТАЦИЯ

На основе анализа структурных изменений туристических потоков и тенденций потребления услуг внутреннего, зарубежного и иностранного туризма в Украине выявлены основные проблемные параметры рынка туристических услуг и разработаны предложения по поиску рациональных механизмов обеспечения социально-экономического развития в сфере туризма.

Ключевые слова: рынок туристических услуг, субъекты туристической деятельности, иностранный туризм, зарубежный туризм, анализ.

ANNOTATION

Based on the analysis of structural changes in tourist flows and consumption trends in internal, inbound, outbound tourism, the paper reveals major problem parameters of tourism market and argues proposals for efficient mechanisms of social and economic development in the tourism sector.

Keywords: tourism market, tourism business, inbound tourism, outbound tourism, analysis.

Постановка проблеми. Зміна логіки сучасного економічного розвитку, що виявляється у превалюванні світогосподарських процесів над національними, обумовлює пошук нових форм і методів створення і реалізації конкурентних переваг. Потрясіння соціально-економічного простору України, пов'язані з реалізацією геополітичних загроз, свідчать про нагальну необхідність глибоких інституційних перетворень, ще більш актуалізували проблему новацій в управлінні суб'єктами ринку туристичних послуг в умовах підвищеної турбулентності сучасних господарських процесів. У процесі обґрунтування перспективних напрямів розвитку туристичного бізнесу в Україні першочергового значення набуває глибокий та усебічний аналіз динаміки туристичних потоків та виявлення критичних проблем в управлінні суб'єктами туристичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні засади дослідження туристичних ринків закладені у працях Г. Алейникової, В. Герасименка [2], В. Данильчука, М. Кизима [5], О. Любіцевої, Т. Ткаченко [4], В. Федор-

ченко [6], менеджменту підприємств туристичної сфери – С. Мельниченко, І. Школи. Втім, висока мінливість умов здійснення підприємницької діяльності, пов'язаної з подорожами в Україні, обумовлена реалізацією багатьох внутрішніх та зовнішніх по відношенню до національної економічної системи факторів, вимагає постійного моніторингу проблем соціально-економічного розвитку в сфері туризму та невпинного наукового пошуку обґрунтованих принципів, методологічних підходів та методів їх вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз тенденцій споживання послуг внутрішнього, зарубіжного та іноземного туризму в Україні, виявлення проблемних параметрів ринку туристичних послуг та розробка на цій основі пропозицій щодо пошуку раціональних механізмів забезпечення соціально-економічного розвитку в сфері туризму.

Виклад основного матеріалу. Падіння купівельної спроможності населення, несприятливі зміни курсу національної валюти, порушення безпеки подорожі та припинення підприємницької діяльності в окремих адміністративно-територіальних одиницях України можуть бути основними чинниками, в умовах реалізації яких відбулися критичні негативні зміни параметрів ринку туристичних послуг у 2013–2014 р. (рис. 1). За результатами 2014 р. кількість громадян України, які виїжджали за кордон за програмами організаційного туризму скоротилася у порівнянні з 2011 р. у 7,8 раз, і склала, за даними Державної служби статистики [7], лише 201,5 тис. осіб.

Туристична галузь України вже має досвід функціонування в умовах різкого скорочення попиту, наприклад, як викликаного у 2008–2010 р. світовою фінансовою кризою, але ретроспективний порівняльний аналіз виявляє важливі відмінності нових етапів спірального розвитку, і однією з найбільш показових є співвідношення темпів зміни загальної кількості громадян, які виїжджали за кордон, та кількості виїзних туристів (рис. 1). При цьому істотних змін у географічній структурі виїзного туристичного потоку не відбулося. У 2014 р., так само як і в 2011 р., чільне місце в рейтингу найбільших туристичних дестинацій займала Туреччина (17,9%) (табл. 1).

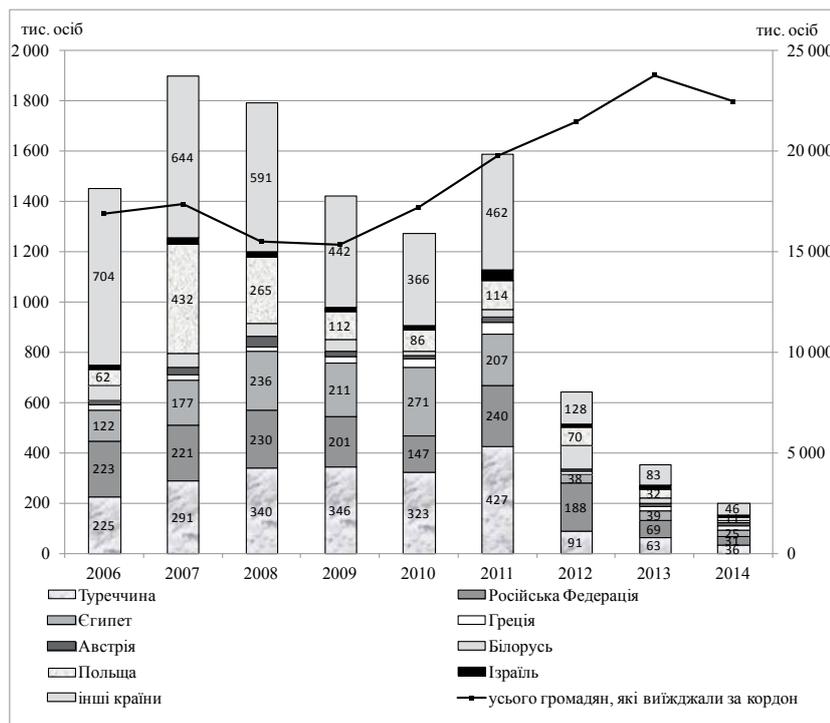


Рис. 1. Співставлення динаміки загальної кількості громадян, які виїжджали за кордон, та виїзного туристичного потоку у 2006–2014 рр.

Побудовано автором на основі [7]

Структура в'їзного туристичного потоку у 2014 р. зазнала суттєвих змін: найбільшою стала частка іноземних туристів з Білорусії (45,9%) та Російської Федерації (35,1%), громадяни з 10 інших країн з найбільшою часткою у сукупності склали лише 15,1% туристичного потоку, зокрема: Туреччини (3,3%), Німеччини (3,1%), Ізраїлю (2,1%), США (2,1%), Австрії (1,2%), Великої Британії (0,8%), Італії (0,7%), Франції (0,6%). У 2013 р. 55,4% іноземних

обслуговування за кордоном на фоні скорочення споживання внутрішнього туристичного продукту призвело до скорочення частки внутрішнього туризму до 45,58% і формування приблизного паритету «зарубіжне – внутрішнє» споживання.

У 2010 р. траєкторія розвитку туристичних потоків, закладена змінами 2008 р., призвела до структурної деформації попиту на туристичні послуги в бік превалювання виїзду за

туристів в Україні становили громадяни Російської Федерації, громадяни з 10 інших країн з найбільшою часткою у сукупності склали лише 32% туристичного потоку, зокрема: Німеччини (6,2%), Туреччини (5%), Білорусі (3,8%), Польщі (3,7%), Узбекистану (3,3%), США (2,9%), Великої Британії (2,9%), Ізраїлю (1,8%), Франції (1,2%).

Офіційні дані державного комітету статистики України [7] засвідчують, що у період з 2007 по 2013 рр. загальна кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності, зросла на 20,62%, а у порівнянні з кризовим 2008 р. – на 50,84% і в абсолютному виразі у 2013 р. перевищила 3,5 млн. осіб. Поряд з цим суттєво змінилися напрямки туристичного потоку (рис. 2): якщо у 2007 р. домінувала частка внутрішнього туристичного обслуговування (75,26% загальної кількості туристів, в абсолютному виразі – 2,16 млн осіб), у 2008 р. стрімке зростання попиту на туристичне

Таблиця 1

Найбільші туристичні destinations для громадян України у 2006–2014 рр.

Рік	Країни, до яких виїжджали українські туристи та частка destinations у загальному обсязі туристичного потоку
2006	Угорщина (20,5%), Туреччина (15,5%), Російська Федерація (15,4%), Єгипет (8,4%), Польща (4,3%), Білорусь (4,1%), Молдова, Республіка (3,9%), Словаччина (3,5%)
2007	Польща (22,7%), Туреччина (15,3%), Угорщина (12,2%), Російська Федерація (11,7%), Єгипет (9,3%), Німеччина (3,1%), Білорусь (3%), Італія (1,9%), Нідерланди (1,7%)
2008	Туреччина (19%), Польща (14,8%), Єгипет (13,2%), Російська Федерація (12,8%), Чехія (6,3%), Угорщина (3,8%), Німеччина (3,2%), Білорусь (2,8%), Італія (2,3%)
2009	Туреччина (24,3%), Єгипет (14,8%), Російська Федерація (14,1%), Польща (7,9%), Чехія (4,1%), Німеччина (3,4%), Білорусь (3,3%), Молдова, Республіка (2,4%)
2010	Туреччина (25,3%), Єгипет (21,2%), Російська Федерація (11,6%), Польща (6,7%), Німеччина (2,9%), Болгарія (2,9%), Об'єднані Арабські Емірати (2,8%), Греція (2,7%)
2011	Туреччина (26,9%), Російська Федерація (15,1%), Єгипет (13%), Польща (7,1%), Румунія (4,2%), Об'єднані Арабські Емірати (3,3%), Греція (2,9%), Німеччина (2,9%)
2012	Російська Федерація (29,2%), Білорусь (15%), Туреччина (14,3%), Польща (10,8%), Єгипет (5,9%), Чехія (5,1%), Румунія (3,5%), Німеччина (2,3%), Ізраїль (1,9%)
2013	Російська Федерація (19,3%), Туреччина (17,7%), Єгипет (10,9%), Польща (9%), Чехія (6,4%), Білорусь (5,7%), Ізраїль (5,1%), Греція (5%), Австрія (4%)
2014	Туреччина (17,9%), Російська Федерація (15,5%), Єгипет (12,3%), Греція (9%), Австрія (5,8%), Білорусь (5,8%), Польща (5,4%), Ізраїль (5,4%), Болгарія (4%)

Побудовано автором на основі [7]



Рис. 2. Динаміка кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, та індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму

Побудовано автором на основі [7; 8]

кордон; і в подальшому розвиток туристичного ринку України відбувався в умовах дивергенції споживання, результатом якої вже в 2013 р. став виїзд за кордон для придбання послуг туристичного обслуговування 2,5 млн українських громадян (що у відносному виразі склало 72,93% загальної кількості туристів), тоді як кількість внутрішніх туристів скоротилася до 0,7 млн осіб (20,32% загальної кількості).

Скорочення внутрішнього споживання призвело до набуття сферою туристичної діяльності низки негативних рис, зокрема:

- нераціональне використання природних ресурсів та історико-культурної спадщини;

- збільшення диференціації регіонів України за рівнем розвитку туризму та соціально-економічним розвитком взагалі, зростання кількості депресивних територій;

- руйнування виробничо-технічного потенціалу продуцентів рекреаційних туристичних послуг (санаторно-курортних закладів, здравниць, лікувальних закладів);

- низька інвестиційна привабливість підприємств-продуцентів характерних туристичних послуг (суб'єктів готельного господарства, оздоровчого та санаторно-курортного господарства, підприємств харчування, торгового та побутового обслуговування, екскурсійного обслуговування, перекладацького супроводження, анімації та організації дозвілля та ін.);

- неприйнятно високий рівень операційних витрат продуцентів туристичних продуктів та посередників на ринку туристичних послуг (туроператорів та турагентів), зростання кількості збиткових підприємств туристичної галузі;

- негативний вплив на платіжний баланс країни внаслідок перевищення вивозу валютних коштів для оплати зарубіжних туристичних послуг над обсягом валютних коштів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності від іноземців за послуги туристичного обслуговування в Україні.

Зростання загальної кількості міжнародних подорожей, притаманне світовому ринку туризму в останнє десятиріччя, для України не втілювалося в збільшення в'їзду туристів-іноземців, хоча за конкурентоспроможністю національного ринку подорожей і туризму провідні закордонні експерти не відносять Україну до аутсайдерів.

У рейтингах, складених спеціалістами Всесвітнього економічного форуму, Україна стабільно тримається «золотої середини»: 75-78 місця з 140-130 країн світу, проте траєкторії зміни в'їзного туристичного потоку та індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму не збігаються: кількість іноземців, обслугованих вітчизняними суб'єктами туристичної діяльності поступово зменшується як в абсолютному так і у відносному виразі (у 2013 р. в порівнянні з 2007 на 60,33% до 232 тис. осіб, зі зміною частки у структурі загальної кількості туристів з 13,0% до 6,7%, у 2014 р. у порівнянні з 2007 р. на 83,85% до 146,8 тис. осіб), при цьому згідно з індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму 2013 р. стан туристичного ринку України оцінювали як такий, що досяг посткризового відновлення, піднявшись за 2 роки на 9 позицій рейтингу.

За методикою Всесвітнього економічного форуму [8], індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму висвітлює порівняльну позицію країни щодо середовища та результатів розвитку туристичної індустрії і розраховується на основі трьох груп показників:

- показники регуляторного середовища в сфері подорожей і туризму, які характеризують рівень провадження державної політики, екологічне середовище та стабільність розвитку туристичної індустрії, безпеку та захист споживачів туристичних послуг і суб'єктів туристичної діяльності, рівень гігієни та доступності медичних послуг в країні, а також рівень пріоритетності сфери туризму для державної підтримки бізнесу;

- показники бізнес-середовища та інфраструктури туризму, за якими оцінюється якість інфраструктури повітряного та наземного транспорту, достатність послуг розміщення, міського транспорту та банківського обслуговування, інформаційно-комунікаційної інфраструктури, рівень цінової конкурентоспроможності туристичної індустрії;

- показники ресурсної бази розвитку туристичної індустрії, які характеризують наявність і якість людських ресурсів, природного середовища, культурно-історичної спадщини та її використання, а також схильність населення до подорожей і відношення до іноземних туристів.

Динаміка окремих показників, які складають інформаційну базу оцінювання індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму в частині результатів суб'єктів туристичної індустрії, наведена на рисунку 2.

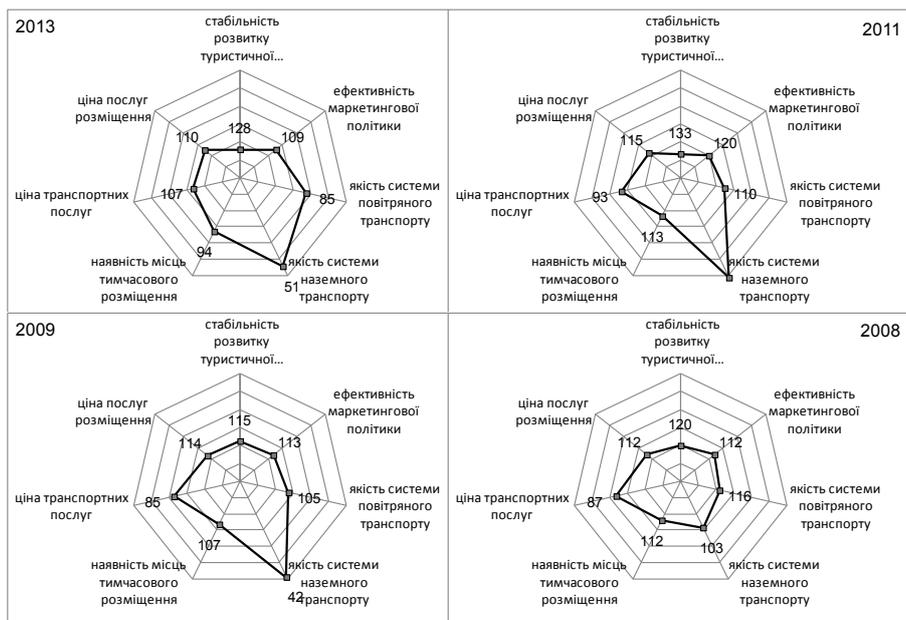


Рис. 2. Динаміка окремих показників конкурентоспроможності подорожей і туризму за експертною оцінкою Всесвітнього економічного форуму

Побудовано автором на основі [1]

Рисунок 2 демонструє, що наведені показники суб'єктів туристичної діяльності мали негативний вплив на загальний індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму і лише якість системи наземного транспорту з 2009 р. є конкурентною перевагою вітчизняної туристичної індустрії на світовому ринку туристичних послуг. За рівнем ефективності маркетингової політики суб'єктів туристичної діяльності щодо залучення туристів Україна у 2011 році опинилася серед останніх 20 країн рейтингу, випередивши Лівію, Бангладеш, Пакистан, Камерун, Болівію, Кувейт. Цінову політику підприємств, що надають послуги тимчасового розміщення та транспортного обслуговування, міжнародні експерти з 2008 р. визнають одним з факторів, які суттєво стримують розвиток міжнародних та внутрішніх туристичних подорожей. Проте найбільшу занепокоєність викликають негативні характеристики стабільності розвитку туристичної сфери: у 2013 р. за цим показником Україна посіла 128 місце серед 140 країн, у попередньому – 133 місце зі 139 країн рейтингу. Таким чином, міжнародними експертними оцінками підтверджується висновок, що результати фінансово-господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу не дозволяють формування базису сталого розвитку під-

приємницької діяльності у сфері туристичного обслуговування.

Таким чином, вплив несприятливих геополітичних факторів, які з особливою силою проявилися в Україні у 2013–2014 рр., відбувся на фоні структурних проблем ринку туристичних послуг, отже для подолання кризових явищ та набуття висхідних траєкторій соціально-економічного розвитку в сфері туризму важливим є не лише розв'язання протиріч на рівні держав та міждержавних організацій, але й на рівні суб'єктів туристичної діяльності, перед якими постають критичні завдання пошуку і реалізації прогресивних методів організації туристичного обслуговування внутрішніх туристів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 276 с.
2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В.Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
3. Сисоєва С.І. Механізми вдосконалення розвитку регіонального туризму України / С.І. Сисоєва // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 3. – С. 148-153.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія [Текст] / Т.І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
5. Туризм в умовах глобалізації: особливості та перспективи розвитку [Текст] : монографія / за ред. М.О. Кизим, В.Є. Єрмаченко. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 472 с.
6. Туризмологія: концептуальні засади теорії туризму : монографія / В.К. Федорченко, В.С. Пазенок, О.А. Кручек та ін.. – К. : Вц «Академія», 2013. – 280 с.
7. Туристична діяльність в Україні : статистичний бюлетень [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
8. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. – Geneva, World Economic Forum. – 2013. – 517 p.

УДК 339.92:339.94(1-773:21)

Кирилич Х.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка***ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇН,
ЩО НЕ МАЮТЬ ВИХОДУ ДО МОРЯ****FORMATION OF THE SYSTEM OF INSTITUTIONAL SUPPORT
OF LANDLOCKED COUNTRIES****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена формуванню системи інституційного забезпечення найменш розвинутих країн світу. Проведено аналіз впливу інституцій на збільшення ВВП країн, що не мають виходу до моря, та їхніх транзитних сусідів. Побудовано стохастичну виробничу функцію на основі специфікації моделі Коба-Дугласа для таких країн та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: інституційне забезпечення, країни, що не мають виходу до моря, рівень економічної свободи, ВВП, рівень розвитку людського потенціалу, модель Коба-Дугласа.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию системы институционального обеспечения наименее развитых стран мира. Проведен анализ влияния институтов на увеличение ВВП стран, не имеющих выхода к морю, и их транзитных соседей. Построена стохастическая производственная функция на основе спецификации модели Кобба-Дугласа для таких стран и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, страны, не имеющие выхода к морю, уровень экономической свободы, ВВП, уровень развития человеческого потенциала, модель Кобба-Дугласа.

ANNOTATION

This article focuses on the formation of a system of institutional support for the least developed countries. The influence of institutions on GDP growth of landlocked countries and their transit neighbors are analyzed. A stochastic production function based on the specification of Cobb-Douglas model for these countries are constructed and conclusions are drawn.

Keywords: institutional support, landlocked country, level of economic freedom, GDP, level of human development, Cobb-Douglas model.

Постановка проблеми. Згідно з резолюцією 56/227 Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй у 2001 році в рамках ООН було створено «Офіс Верховного Представництва Найменш Розвинутих Країн Світу, Країн, що Розвиваються та Не Мають Виходу до Моря, і Малих Острівних Держав» з функціями, рекомендованими Генеральним Секретарем ООН у доповіді А/56/645. Країни, що розвиваються і не мають виходу до моря, стикаються з соціально-економічними проблемами, через те, що більшість з них також є і найменш розвинутими країнами світу. 9 із 12 найбідніших країн з точки зору Індексу розвитку людського капіталу не мають доступу до моря [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування комплексного підходу до вивчення проблем формування системи інституційного забезпечення країн, що не мають виходу до моря та їхніх транзитних сусідів, знаходимо

у роботах Л.О. Антонюка, В.М. Базилевича, Г.М. Лозової, З.М. Луцишин, Є. Панченка, Ю.В. Пахомова, Б.Є. Саєнка, С.О. Черненко та інших.

Постановка завдання. Метою наукової статті є характеристика системи інституційного забезпечення найменш розвинутих країн світу; аналіз впливу інституцій на збільшення ВВП країн, що не мають виходу до моря та їхніх транзитних сусідів та побудова стохастичної виробничої функції на основі специфікації моделі Коба-Дугласа для таких країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни, що не мають доступу до моря, стикаються з обмеженими можливостями через віддаленість та ізольованість від світових ринків, відсутність територіального доступу до моря та високу вартість транзиту, адже існує висока кореляція між відстанню та транзитними витратами. Відповідно, їх географічне становище прямо впливає на ключові економічні показники та економічне зростання, що є одним з найслабших у світі, адже із 32 країн, що не мають доступу до моря, 16 належать до категорії найменш розвинутих країн світу. У порівнянні з країнами, що не мають доступу до моря в Європі, країни, що розвиваються, не є оточеними великими ринками та морська торгівля становить значну частку від їх зовнішньої торгівлі. Так, для прикладу, найбільшу відстань до моря має Казахстан, що становить 3750 км. Далі йдуть Афганістан, Чад, Нігер, Замбія, Зімбабве, чия відстань до моря перевищує 2000 км. Ефективність транзитних перевезень для цих країн є низькою через складний рельєф місцевості, доріг та залізничних шляхів. Згідно з оцінками UNCTAD, розрахованими на основі даних МВФ щодо платіжного балансу країн, що не мають доступу до моря, в середньому ці країни витрачають у 2 рази більше від своїх експортних надходжень на оплату транспортних і страхувальних послуг, ніж країни, що розвиваються і втричі більше, ніж розвинені країни. Тому транспортні витрати для цих країн стали набагато більшими бар'єром торгівлі, ніж мита. З метою покращення економічного становища країн, що не мають доступу до води, була проведена Міжнародна Конференція Міністрів у 2003 р. в м. Алмати (Казахстан), внаслідок чого

була прийнята Алматинська програма дій: задоволення особливих потреб країн, що не мають виходу до моря, в нових глобальних рамках для співробітництва в галузі транзитних перевезень між країнами, що не мають виходу до моря, країнами, що розвиваються, і транзитними країнами, що розвиваються [3].

Проведемо аналіз впливу інституцій на збільшення ВВП країн, що не мають виходу до моря, та їхніх транзитних сусідів. У даному аналізі використаємо такі дані, а саме:

1. Валовий внутрішній продукт (GDP) у постійних цінах, дол. США за 2005 рік. Використано базу даних світового банку [6].

2. Робоча сила (L), а саме населення країни віком 15 років і старші, які підлягають під визначення Міжнародної організації праці як економічно активне населення. Показник включає в себе зайнятих та безробітних громадян. Використано базу даних Світового банку [6].

3. Валове нагромадження основного капіталу (K) в постійних цінах, дол. США, за 2005 рік як основа забезпечення капіталізації економіки країни. Використано базу даних Світового Банку [6].

4. Рівень економічної свободи (ECFRE) – індекс, запропонований Гвартней та Лавсон, що публікується Канадським аналітичним центром – Fraser Institute. Згідно із цим індексом, основою економічної свободи є свобода вибору, конкуренції, обміну та приватна власність. Автори індексу визначають економічну свободу за «принципом невтручання». Індекс економічної свободи вимірює такі показники як якість урядового правління, правова структура та безпека прав власності, гроші, свобода міжнародної торгівлі й регулювання кредитної політики, ринку праці та бізнесу. У роботі використано 42 змінних, зібраних з різних джерел, зокрема із Світового Банку та Міжнародного валютного фонду [1].

5. Рівень розвитку людського потенціалу (HDI) – індекс, що публікується в рамках Програми розвитку ООН. Інтегральний показник включає в себе наступні дані: очікувану тривалість життя як оцінку довголіття, рівень грамотності населення та очікувану тривалість навчання; рівень життя як ВВП на душу населення [5].

6. Верховенство права (RULE) – індекс, що відображає ступінь дотримання правил суспільства, зокрема якість виконання договорів, право власності, робота поліції і суддів, а також рівень злочинності та насильства. Використано базу даних Світового Банку [6].

7. Гласність і підзвітність (VOIC) – індекс, що відображає ступінь, в якому громадяни країни мають можливість брати участь у виборі свого уряду, а також свободу вираження думок, свободу асоціації та вільних засобів масової інформації. Використано базу даних Світового Банку [6].

8. Політична стабільність (POL) – індекс, що відображає ймовірність того, що уряд буде дестабілізовано або повалено неконституційними методами або із застосуванням насильства, у тому числі політично мотивованого насильства і тероризму. Використано базу даних Світового Банку [6].

9. Ефективність органів влади (GOV) – індекс, що відображає сприйняття якості державних послуг, якість цивільної служби і ступінь її незалежності від політичного тиску, якість реалізації політичної волі, а також довіру та прихильності до уряду та такої політики [6].

10. Контроль над корупцією (CORUP) – індекс, що відображає ступінь, в якому державна влада використовується в корисливих цілях, в тому числі і дрібні та великі форми корупції, а також використання державної влади в приватних інтересах [6].

Побудувавши стохастичну виробничу функцію на основі специфікації моделі Коба-Дугласа для країн, що не мають виходу до моря, отримуємо такі моделі:

$$\log(GDP_{LLDC})_{rt} = a_r + a_1 \log L_{rt} + a_2 \log K_{rt} + a_3 \log HDI_{rt} + a_4 POL_{rt} + a_5 GOV_{rt} + a_6 CORUP_{rt} + a_7 RULE_{rt} + a_8 VOIC_{rt} + a_9 ECFRE_{rt} + u_{rt}, \quad (1)$$

де a_r – фіксовані ефекти країн ($r=1, \dots, 32$);

L_{rt} – зайняті та безробітні громадяни (економічно активне населення) r -ті країні за рік t (тис. осіб);

K_{rt} – валове нагромадження капіталу r -ої країні за рік t у постійних цінах 2005 р. (дол. США);

HDI_{rt} – індекс розвитку людського потенціалу в r -й країні за рік t ;

POL_{rt} – індекс політичної стабільності у r -й країні впродовж року t ;

GOV_{rt} – індекс ефективності органів влади r -й країні впродовж року t ;

$CORUP_{rt}$ – індекс контролю над корупцією у r -й країні впродовж року t ;

$RULE_{rt}$ – індекс верховенства права у r -й країні впродовж року t ;

$VOIC_{rt}$ – індекс гласності і підзвітності r -й країні впродовж року t ;

$ECFRE_{rt}$ – індекс економічної свободи у r -й країні у рік t ;

u_{rt} – випадкова величина; $r = 1, \dots, 32$; $t = 1, \dots, 12$.

З метою порівняння побудуємо також стохастичну виробничу функцію на основі специфікації моделі Коба-Дугласа для транзитних країн, що дозволить нам отримати такі моделі:

$$\log(GDP_{TRANSIT})_{rt} = a_r + a_1 \log L_{rt} + a_2 \log K_{rt} + a_3 \log HDI_{rt} + a_4 POL_{rt} + a_5 GOV_{rt} + a_6 CORUP_{rt} + a_7 RULE_{rt} + a_8 VOIC_{rt} + a_9 ECFRE_{rt} + u_{rt}, \quad (2)$$

де a_r – фіксовані ефекти країн ($r=1, \dots, 34$);

L_{rt} – зайняті та безробітні громадяни (економічно активне населення) r -ті країні за рік t (тис. осіб);

K_{rt} – валове нагромадження капіталу r -ї країні за рік t у постійних цінах 2005 р. (дол. США);

HDI_{rt} – індекс розвитку людського потенціалу в r -й країні за рік t ;

POL_{rt} – індекс політичної стабільності у r -й країні впродовж року t ;

GOV_{rt} – індекс ефективності органів влади r -й країні впродовж року t ;

$CORUP_{rt}$ – індекс контролю над корупцією у r -й країні впродовж року t ;

$RULE_{rt}$ – індекс верховенства права у r -й країні впродовж року t ;

$VOIC_{rt}$ – індекс гласності і підзвітності r -й країні впродовж року t ;

$ECFRE_{rt}$ – індекс економічної свободи у r -й країні у рік t ;

u_{rt} – випадкова величина; $r = 1, \dots, 34$; $t = 1, \dots, 12$.

Використання логарифмів змінних у емпіричному моделюванні зумовлене економічною теорією, яка зазначає увігнутість теоретичних економічних співвідношень, а також статистичними властивостями рядів, що досліджуються. Коефіцієнти цих логарифмічно-лінійних моделей визначають еластичності за відповідними чинниками і показують, на скільки відсотків змінюється залежна змінна (ВВП) при збільшенні фактора на 1 % за умови, що всі інші фактори залишаються не змінними. Результати оцінювання моделі (1) наведено у таблиці 1.

Коефіцієнти моделі визначають еластичності ВВП за відповідними чинниками (факторами), а саме капіталом, працею, людським капіталом та інституційними чинниками. Ми розглядаємо їх сумарно, адже, згідно з нашим дослідженням, вони матимуть значний вплив на ВВП лише при збільшенні всіх факторів. Еластичність за інституційними чинниками є 0,018 для країн, що не мають виходу до моря та 0,09 для транзитних країн. Це означає, що при збільшенні їх на 1 ВВП буде більшим на 1,8% та 0,9% відповідно.

Як бачимо, існує пряма взаємозалежність між рівнем ВВП на різноманітними інституційними чинниками. Ми є прихильниками школи Асемоглу та Робінсона, які вважають, що країни можуть значно покращити своє економічне становище з допомогою інституцій, незважаючи на географічні фактори. У ході нашого дослідження ми прийшли до висновку, що лише у випадку узгодженої політики, яка спрямована на покращення усіх інституційних факторів, а саме верховенства права, гласності і підзвітності, політичної стабільності, ефективності органів влади, контролю над корупцією та рівня економічної свободи може відбутися зростання рівня ВВП. Це також підтверджує тезу про те, що всі інституційні фактори взаємозалежні між собою, адже, для прикладу, боротьба проти корупції за відсутності верховенства права є неможливою.

Висновки з проведеного дослідження. Порівняння розвитку двох груп країн щодо інституцій свідчить про те, що вони поведуться майже однаково. Тому можна зробити висновок, що інституційний розвиток має бути пріоритетним для двох груп країн, адже він включає в себе культуру поваги до демократії, верховенства права та прав людини та соціальну справедливість. Для країн, що не мають виходу до моря, необхідно подолати низку бар'єрів, які включають в себе також інституційний фактор. Це підтверджує тезу про те, що економічний розвиток не може бути визначений лише відсутністю виходу до моря. Наприклад, політична стабільність і контроль за корупцією має вирішальне значення для сприяння хорошого бізнес-середовища та залучення інвестицій, що є способом інтеграції та виходу на світовий ринок. Також у ході нашого дослідження ми прослідкували покращення інституційних показників за період 2002–2012 рр., що свідчить про ефек-

Таблиця 1

Результати оцінювання моделі Коба-Дугласа для країн, що не мають виходу до моря

Method: Panel Least Squares	Model 1		Model 2	
	Dependent Variable			
	log (GDP_LLDC)		log (GDP_TRANSIT)	
Variable	Coef.	t-Stat. (p-value)	Coef.	t-Stat.
Const	4.206	1.25 **(0.2131)	18.143	6.90 **(0.000)
log (L)	0.891	4.07 **(0.0001)	0.192	0.84 *(0.411)
log (K)	0.210	4.78 **(0.0000)	0.127	1.83 **(0.082)
log (HDI)	0.595	1.52 **(0.1309)	2.457	10.8 **(0.000)
log (POL+GOV+CORUP+RULE+VOIC+ECFRE)	0.018	5.14 **(0.000)	0.009	3.32 (0.003)
R-squared	0.985		0.998	
Adjusted R-squared	0.980		0.997	
F-statistic	203.42		851.35	
Prob (F-statistic)	0,000		0,000	

Власні розрахунки автора

тивність здійснення Алматинської програми дій. Для прикладу, збільшення показника якості регулювання свідчить про підвищення ефективності торгівлі, спрощення процедури перетину кордонів та розвитку приватного сектора. Тому в загальному можемо констатувати, що інституційний розвиток має бути частиною внутрішніх реформ, що є додатком до Алматинської програми дій з метою створення конкурентного ринку, оптимізації роботи уряду, стимулювання приватного сектору та розвитку громадського суспільства. Таке поліпшення економічного клімату, безумовно, призведе до соціально-економічного розвитку в країнах, що не мають виходу до моря.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fraser Institute. Economic Freedom. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.freetheworld.com>.
2. Kyrylych K. An Assessment of the Performance of Landlocked Developing Countries on Institutional Development / Khrystyna Kyrylych. // *Handel Wewnêtrzny*. – 2014. – № 4. – С. 144-157.
3. UN-OHRLLS About the Landlocked Developing Countries (LLDCs) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unohrlls.org/about-lllcs/>.
4. UN-OHRLLS Un Office Of The High Representative For The Least Developed Countries, Landlocked Developing Countries And Small Island Developing States [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unohrlls.org/about-lllcs/>.
5. United Nations Development Programme. Human Development Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>.
6. World Bank. – World Development Indicators Online (WDI). – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : <http://data.worldbank.org>.
7. World Bank. A Better Investment Climate for Everyone. World Development Report 2005 / World Bank // World Bank: Washington DC. – 2004.

УДК 339.92

Козирєва О.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Національного фармацевтичного університету*

АНАЛІЗ ЕТАПІВ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ПОСТРАДЯНСЬКИМИ КРАЇНАМИ

ANALYSIS OF THE STAGES OF COOPERATION OF UKRAINE WITH FORMER SOVIET COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті. Проведено історичний аналіз створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні. Обґрунтовано об'єктивну необхідність інтегрування України до регіональних об'єднань. Викладені загальні принципи і особливості розвитку співробітництва України з пострадянськими країнами.

Ключові слова: інтеграція, регіональні об'єднання, інтеграційні об'єднання, співпраця.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности крупнейших современных региональных объединений на Евразийском континенте. Проведен исторический анализ создания Украиной интеграционных объединений на региональном уровне. Обоснована объективная необходимость интеграции Украины в региональные объединения. Изложены общие принципы и особенности развития сотрудничества Украины с постсоветскими странами.

Ключевые слова: интеграция, региональные объединения, интеграционные объединения, сотрудничество.

ANNOTATION

The features of the major modern regional associations on the Eurasian continent are considered. The historical analysis of the establishment of integration associations by Ukraine at the regional level is conducted. The objective need for Ukraine's integration into regional associations is justified. General principles and features of Ukraine's cooperation with post-Soviet countries are described.

Keywords: integration, regional associations, integration association, cooperation.

Постановка проблеми. Інтеграція України до світового економічного простору обумовила проблему вибору оптимальних шляхів поглибленої інтеграції України (з урахуванням її членства у Світовій організації торгівлі (СОТ)) до існуючих і перспективних регіональних економічних об'єднань на Євразійському континенті, перш за все до Європейського Союзу (ЄС) або Митного союзу Росії, Білорусі і Казахстану (МС).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зазначену проблему вивчала низка українських учених і фахівців-практиків, таких як: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, А. Єрмолаєв, І. Кліменко, Я. Жаліло, О. Федірко, І. Ус, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, С. Коз'яков, А. Гончарук, Н. Ничай та багато ін.

Невирішені питання загальної проблеми. У той же час, в умовах вибору Україною різних рівнів інтеграції до ЄС і МС відповідно, оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сек-

тора країни потребує особливої уваги й урахування тенденцій, які склалися протягом попередніх років української незалежності.

Мета статті. Для вирішення цієї проблеми перш за все необхідно провести аналіз співробітництва України з пострадянськими країнами.

Виклад основного матеріалу. Розгляд питання про співпрацю з країнами колишнього СРСР слід вести з позиції існування усіх інтеграційних ініціатив. З огляду на утворення нового інтеграційного треку ЄврАзЕС, а тим більше, утворення митного союзу та планування утворення єдиного економічного союзу в 2015 р., на порядок денний виходить необхідність модернізації або ревізії існуючих домовленостей, у першу чергу з Росією.

Розглянемо еволюцію взаємовідносин між Україною та СНД / ЄврАзЕС за останні 22 роки.

Першу Співдружність незалежних держав (СНД) було створено угодами 1991–1992 рр. як механізм консультацій, і Україна є повноправним учасником цих договорів.

Друга ґрунтується на Статуті 1993 р., яким СНД уже створюється як повноцінна міжнародна організація [1].

«Механізм цивілізованого розлучення» – саме так визначення СНД міцно закріпилося в Україні, і саме воно всі ці роки визначало українську позицію щодо Співдружності. Економічна компонента цього «розлучення» наявно прослідковується у формуванні ринкових зв'язків після розпаду СРСР.

Одна з перших спроб реінтеграції на пострадянському просторі сталася у березні 1992 р.: глави урядів усіх країн СНД (крім України) підписали в Москві Угоду про принципи митної політики, що передбачала створення Митного союзу. Через два місяці вони уклали в Ташкенті Угоду про співробітництво в галузі зовнішньоекономічної діяльності.

Після розпаду єдиного рублевого простору (вересень 1993 р.) був підписаний рамковий Договір про економічний союз строком на 10 років, що передбачав поетапне створення в рамках усієї Співдружності зони вільної торгівлі, Митного союзу, спільного ринку товарів, капіталів, робочої сили і, нарешті, валютного союзу. Спочатку його підписали дев'ять держав, пізніше приєдналися Туркменія і Грузія

як повноправні члени, а Україна – як асоційованій [3, с. 94].

При цьому повноцінної участі України в таких інтеграційних ініціативах не брала, перебуваючи лише у статусі спостерігача. Однак угода 1994 р., яка стосується створення угоди про вільну торгівлю, стала фундаментальною у двосторонніх відносинах між Україною та країнами СНД.

У 1993–1994 рр. було зроблено спробу інтегрувати всі 12 країн СНД в економічний союз під егідою Росії шляхом поетапного формування міждержавної зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного економічного простору. 24 вересня 1993 р. було підписано Договір «Про створення Економічного союзу», в розвиток якого було прийнято низку документів, спрямованих на інтеграційну взаємодію республік колишнього СРСР, включаючи Угоду про створення Зони вільної торгівлі від 14 квітня 1994 р., Угоду про створення Платіжного союзу держав – учасниць СНД від 21 жовтня 1994 р., Угоду про Митний союз від 20 січня 1995 р.

Однак зазначені угоди не були реалізовані, концепція реінтеграції всіх країн СНД в економічний союз суперечила об'єктивним тенденціям розвитку новонароджуваних незалежних країн [3, с. 4]. Так, у форматі країн 12 країнам СНД не вдалося створити навіть повноцінної зони вільної торгівлі.

Вже з кінця 1993 р., у тому числі через побоювання посилення імперських амбіцій РФ і відродження СРСР, національні еліти ряду країн взяли курс на дистанціювання від Росії. З середини 1990-х рр. посилювався вплив зовнішніх факторів на процеси в СНД: помітно зросло значення міжнародних фінансових організацій – МВФ і МБРР, які кредитували уряди країн СНД, у тому числі, й України, активізувалися політика й економічна дипломатія зарубіжних країн, які переслідують свої інтереси в регіоні.

У грудні 1995 р. керівники Росії, Білорусі і Казахстану підписали Угоду про Митний союз, вчинивши тим самим нову спробу інтеграційного зближення, але вже у більш вузькому складі. І знову Україна у цьому проєкті участі не брала.

У рамках першого на просторі СНД регіонального угруповання об'єдналися країни, які були готові до зближення з Росією з економічних, політичних чи оборонних причин у зв'язку із загальними зовнішніми загрозами (ісламський радикалізм, наркобізнес, транскордонна злочинність). Приблизно в цей же час з'явився альтернативний регіональний блок – міждержавне об'єднання ГУУАМ, що включало на момент утворення (1997 р.) Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан і Молдову (пізніше – ГУАМ, без Узбекистану) [3, с. 5].

Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) є міжнародною регіональною організацією, яка заснована Азербайджанською Республікою, Грузією, Республікою Молдова

та Україною 10 жовтня 1997 р. та створена 23 травня 2006 р. Взаємодія країн – членів ГУАМ реалізується в рамках ООН, ОБСЄ та інших міжнародних організацій. У 2003 р. ГУАМ надано статус спостерігача в Генеральній Асамблеї ООН.

Повертаючись до мейнстріму інтеграційних процесів на теренах колишнього СРСР, слід зазначити, що на кінець 90-х рр. прийшла гостра фаза світової економічної кризи (Східно-азійська криза 1998 р.), яка тимчасово зруйнувала інтеграційну взаємодію між країнами СНД і позначилась на загальному економічному розвитку, а в РФ навіть було оголошено дефолт.

У лютому 1999 р. було підписано Договір про Митний союз і Єдиний економічний простір, який передбачав поетапне формування єдиного економічного простору п'яти країн – Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизії і Таджикистану.

На першому етапі мала бути забезпечена реалізація в повному обсязі режиму вільної торгівлі, а на другому – завершена організація Митного союзу (МС), що передбачало створення єдиної митної території, прийняття спільного митного тарифу, скасування контролю на внутрішніх кордонах, уніфікацію механізмів регулювання економіки і зовнішньоторговельної сфери.

І знову Україна в цьому об'єднанні участі не брала, що свідчило про неготовність країни до широкої інтеграції.

На відміну від Угоди 1995 р. про митний союз новий Договір мав комплексний характер і був спрямований на всебічне економічне зближення країн-партнерів, досягнення досить високого ступеня однорідності їх господарських комплексів. Згідно з цим Договором, єдиний економічний простір п'яти країн передбачалося створити до 2003 р., що з урахуванням того, що стався відкат формуванню митного союзу в 1997–1999 рр., було нереально.

На тлі інтеграційних невдач у рамках ЄврАзЕС Росія ініціювала новий проєкт, що отримав назву «Єдиний економічний простір Росії, України, Білорусії і Казахстану» або коротко – «СЄП чотирьох» у 2003 р.

Принципово новим моментом порівняно з ЄврАзЕС була участь України, а також краща підготовка учасників цього проєкту (економічно найбільш розвинені країни СНД, пов'язані одна з одною в обробних галузях) до вирішення інтеграційних завдань. Однак через серйозні розбіжності у позиції України та інших учасників проєкту щодо майбутньої конструкції єдиного простору і глибини взаємодії в новому регіональному об'єднанні цей проєкт не був реалізований [3, с. 5-9].

19 вересня 2003 р. Угоду про формування СЄП було підписано і 20 квітня 2004 р. ратифіковано із застереженням, що Україна буде брати участь у формуванні та функціонуванні Єдиного економічного простору в межах, визначених Конституцією України.

Отже, Україна, ратифікувавши Угоду про формування Єдиного економічного простору, повинна була діяти відповідно до зазначених в Угоді цілей і завдань з виконання передбаченої Концепцією програми заходів із формування Єдиного економічного простору [4, с. 28]. Фактично процес економічної інтеграції далі рівня зони вільної торгівлі не просунувся, а реалізація економічного співробітництва формувалася у рамках підписання двосторонніх угод. Більше того, навіть зона вільної торгівлі мала низку суттєвих обмежень та виключень, які спотворювали конфігураційний простір.

Вступ України до СОТ у 2008 р. додатково створив інституційну перешкоду для подальшої інтеграції країни до митного союзу, не кажучи вже про ЄП, ЄвразЕС. На той момент жодна із країн об'єднання ще не була членом СОТ.

У 2010 р. Росія, Казахстан і Білорусь підписали всі 17 документів щодо створення Єдиного економічного простору.

До 2011 року формально був створений «митний союз» (МС) ЄвразЕС (за участю РФ, Білорусі, Казахстану) з низкою вилучень обмежень і перехідних періодів. І вже в 2012 р. став функціонувати «загальний ринок» ЄвразЕС (за участю РФ, Білорусі, Казахстану) із забезпеченням «чотирьох свобод» між державами-учасниками: руху товарів, капіталів, послуг і робочої сили. Однак загальний ринок, наприклад, у сфері торгівлі нафтою, до сьогодні не працює і має, за словами голови комісії Євразійської економічної комісії, перспективу поступового створення в 2025 р.

У такому випадку цілком логічним виглядає з боку України і відмова від штучного прискорення інтеграційного процесу. Що надалі підтвердилося у формуванні інституційних розривів в інтеграційному процесі ЄвразЕС, коли на етапі створення економічного союзу ЄвразЕС не сформований повноцінний митний союз. Цей факт свідчить не про послідовність, а скоріше про паралельність інтеграційного процесу в ЄвразЕС, проти якого виступала і виступає Україна.

Статус України як спостерігача в ЄвразЕС не входить у протиріччя з реалізацією євроінтеграційної стратегії нашої держави. У цьому статусі Україна має право брати участь у засіданнях відповідних органів без права голосу. Рішення ЄвразЕС є обов'язковими для розгляду (але не для впровадження) у відповідних органах країн-членів.

Однак, оскільки на практиці рішення ЄвразЕС впроваджуються країнами залежно від їх зацікавленості у прогресі зближення і реінтеграції, можна зробити висновок, що ЄвразЕС, виконуючи досить формальні і обмежені функції, останнім часом по суті грав роль комунікаційного майданчика для країн МС і України, а також і для інших країн, що залежать від РФ і зацікавлених в глибокій співпраці з МС (Кир-

гизії, Таджикистану, Вірменії). Вироблення більш суттєвих рішень була віднесена до компетенції МС.

Водночас можна припустити, що РФ не зацікавлена підтримувати і розвивати органи ЄвразЕС паралельно з іншими установами в рамках євразійського інтеграційного проекту і прагне форсованими темпами посилити здатність інститутів Євразійського союзу, який в перспективі після 2015 р., імовірно, буде єдиним впливовим інтеграційним утворенням на території СНД. Міжнародній організації ЄвразЕС належить функціонувати до 2015 р., тобто до того часу, коли буде сформований Євразійський економічний союз.

Відтак, торговельно-економічне співробітництво між Україною та Росією відбувається на фоні інтеграції обох країн до світового економічного простору.

Забезпечення в Україні сприятливого інвестиційного клімату є питанням стратегічної важливості, оскільки він великою мірою визначає динаміку соціально-економічного розвитку країни та темпи модернізації національної економіки.

Оптимальним кроком для України розглядалося одночасне функціонування ЗВТ+ з ЄС та функціонування ЗВТ із СНД та окремо з МС ЄвразЕС в рамках концепції «3+1» у модернізованому вигляді на основі балансу інтересів. Україна й сьогодні готова відповісти на занепокоєння партнерів, яке виникло щодо нібито майбутнього перенасичення українського ринку європейськими товарами і «витискання» українських товарів до Митного союзу, оскільки існують абсолютно надійні, апробовані у світовій торгівлі механізми запобігання реекспорту товарів на територію Митного союзу, коли буде досягнута домовленість про елементарні заходи визначення країни походження товару.

Це не створює юридичної колізії, і ця організаційно-правова конструкція на основі статті XXVIII угоди про ЗВТ СНД прямо вказує на можливість долучення сторін до інших угод про ЗВТ на умовах правил СОТ, а саме: Статті XXIV ГАТТ 1994.

Більше того, ст. 39 Угоди про Асоціацію України з ЄС «Угоди з іншими країнами» вказує, що угода «не перешкоджає збереженню або встановленню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю за тим винятком, коли вони вступають у конфлікт з торговельними домовленостями, передбаченими цією Угодою».

Висновки. Такий розвиток подій є об'єктивно логічним шляхом розвитку країни, який підтримували різні уряди країни і різні політичні партії, що дає змогу уникнути означених проблем та по-новому подивитися на можливості та загрози, які витікають із нового конфігураційного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перспективи взаємодії України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / А.В. Єрмолаєв, І.В. Кліменко, Я.А. Жаліло, Н.Є. Пелагеша [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла // НІСД, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/MC_ukr-var-f0d67.pdf.
2. Зони вільної торгівлі чи Митний союз? Аналітична записка / Центр Блакитної стрічки; ПРООН, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://brc.undp.org.ua/.../Policy_brief_Custom_Union_VS_FTA.pdf.
3. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕвразЭС : итоговый научно-технический отчет / Ин-т эк-ки и прогноз. НАН Украины ; Ин-т народнохоз. прогноз. РАН // Центр интеграц. исслед. ; Евразийский Банк Развития, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eabr.org/general/upload/reports/Ukraine_doklad-tekst.pdf.
4. Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі : закон України від 30.07.2012 № 5193-VI / Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5193-2012>.

УДК [338.49:633.1](477)

Конєв Р.Ю.
студентУкраїнської академії банківської справи
Національного банку України**РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПЕРЕДЕКСПОРТНОГО
ТРАНСПОРТУВАННЯ ЗЕРНА В УКРАЇНІ****DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE
OF PRE-EXPORT GRAIN TRANSPORTATION IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті з'ясовано, що через незадовільний стан транспортної інфраструктури знижується конкурентоспроможність українського зерна на світовому ринку. Тому проаналізовано основні проблеми транспортування експортного зерна до морських портів. Визначено пріоритетні напрями розвитку, а також заходи щодо покращення інфраструктури транспортування зерна в Україні.

Ключові слова: ринок зерна, транспортна інфраструктура, передекспортне транспортування, логістика, автомобільний транспорт, залізничний транспорт, вагон-зерновоз, водний транспорт, елеватор, зернотрейдер.

АННОТАЦИЯ

В статье установлено, что из-за неудовлетворительного состояния транспортной инфраструктуры снижается конкурентоспособность украинского зерна на мировом рынке. Поэтому проанализированы основные проблемы транспортировки экспортного зерна до морских портов. Определены приоритетные направления развития, а также меры по улучшению инфраструктуры транспортировки зерна в Украине.

Ключевые слова: рынок зерна, транспортная инфраструктура, предэкспортная транспортировка, логистика, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, вагон-зерновоз, водный транспорт, элеватор, зернотрейдер.

ANNOTATION

The paper found that due to unsatisfactory condition of transport infrastructure the competitiveness of Ukrainian grain in the world market reduces. Therefore, the main problems related to the transportation of grain in the country were analyzed. Priority areas of development and actions to improve infrastructure of grain transporting in Ukraine were discovered.

Keywords: grain market, transport infrastructure, pre-export transporting, logistics, road transport, rail transport, covered hopper, ship transport, elevator, grain trader.

Постановка проблеми. Україна має високий експортний потенціал у сільськогосподарській галузі, проте через низку проблем не може його повністю реалізувати. Одним із стримуючих чинників розвитку сільського господарства України є незадовільний стан транспортної інфраструктури. Хоча б часткове вирішення цієї проблеми дозволить збільшити експорт зернових з України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки доволі багато уваги науковців приділяється питанням розвитку ринку зерна в Україні, інфраструктури його зберігання і перевезення. Зокрема, дану проблематику висвітлювали К. Гребенюк, І. Петренко, А. Стежка, О. Геращенко, А. Товстопят та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість наукових робіт щодо транспортної інфраструктури як правило

фокусують увагу на проблемах, пов'язаних з логістикою всієї економіки, а не певного сектора, або ж детально розглядають лише один вид транспорту. У цій роботі розглядаються шляхи удосконалення транспортної інфраструктури зернового ринку України з погляду якнайповнішої реалізації експортного потенціалу, а також аналізується функціонування ключових видів транспорту, що використовується у передекспортному перевезенні зерна.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка ефективності сучасної інфраструктури транспортування зернових, визначення основних проблем та пошук можливих шляхів покращення системи перевезень зерна в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво продукції сільського господарства в Україні, незважаючи на політичні, фінансові та економічні проблеми, з кожним роком зростає, особливо продукції рослинництва. Разом з тим зростає попит на дану продукцію у світі. За останні 5 років український експорт рослинництва зріс більш ніж у 2 рази і становить 8,7 млрд дол. Таким чином, частка продукції рослинництва у загальному експорті України неухильно зростає і становить 16,2%, хоча у 2010 цей показник був на рівні 8% (рис. 1) [1].

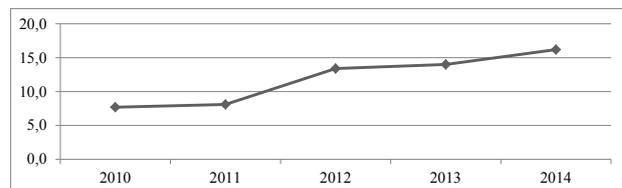


Рис. 1. Частка продукції рослинництва у загальному експорті України у 2010–2013 рр., % [2]

Основу рослинництва України складає зерновий сектор. Сьогодні він є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів продовольства для населення країни, зокрема продуктів переробки зерна і продукції тваринництва, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту [2].

Серед зернових культур експортуються в основному три: кукурудза (38,4% від загального обсягу експорту зернових), пшениця (26,2%) та ячмінь (9,6%) [2]. Експортний потенціал цих культур є надзвичайно високим, проте не реалізований повністю. Причиною цього є багато проблем: значна зношеність основних фондів, високі ціни на обігові фонди (мінеральні добрива, пестициди, посівний матеріал, дизельне паливо), недієва державна політика у даній сфері, недосконала законодавча база, значна кількість посередників та інші. Все це негативно вплинуло на рентабельність виробництва зерна в Україні. Цей показник за період 2010–2013 рр. зменшився на 12,6 відсоткових пунктів і становив 1,8%. Така ж негативна тенденція спостерігається і в рослинництві, і в сільськогосподарській галузі загалом (табл. 1) [3]. На думку фахівців, для здійснення ефективного зерновиробництва його мінімальна рентабельність повинна становити 20%, а раціональна (в умовах України) – щонайменше 40% [4].

Таблиця 1
Рентабельність сільськогосподарського виробництва у 2010–2013 рр., % [2]

Рік	Продукція сільського господарства	Продукція рослинництва	Зерно
2010	21,4	27,0	14,4
2011	27,1	32,4	26,2
2012	20,7	22,6	15,7
2013	11,2	11,1	1,8

Окрім зазначених проблем є ще одна, яка з кожним роком стає все більш актуальною і яка може паралізувати весь зерновий ринок України, – проблема логістики. Сьогодні при експорті зернових значну статтю витрат займають транспортні витрати. Натомість не всі виробники мають змогу експортувати зернові через відсутність належної кількості транспорту. Так, Міністерство сільського господарства США (USDA) прогнозує, що у 2014–2015 мар-

кетинговому році загальна пропозиція пшениці в Україні становитиме 28,5 млн т, а експорт і внутрішнє споживання 11 млн т і 12 млн т відповідно. Отже, 5,5 млн т пшениці залишаться на українських складах та елеваторах, хоча для запасів потрібно менше половини цього обсягу. Схожа ситуація з ячменем (1,3 млн т) та кукурудзою (2,4 млн т) [5]. Незважаючи на це, згідно з програмою «Зерно України – 2015», передбачено збільшення виробництва зерна до 71–80 млн т, що є цілком можливим у перспективі. Проте комплексного рішення щодо покращення логістики експорту поки що немає. Ця програма лише передбачає запровадження нової схеми логістики, що являє собою визначення двох зон: експортна – це регіони, наближені до портових елеваторів, і зона внутрішнього споживання – у цих регіонах доцільніше споживати зерно для тваринництва й переробки [6]. Проте реалізація даної схеми є малоімовірною та неефективною. Таким чином, у найближчі роки виробництво зернових збільшиться, а транспортна можливість їх експортувати, навпаки, зменшиться.

Зернові експортуються з України двома видами транспорту: водним та залізничним. Сьогодні в основному зерно експортується з України через морські торговельні порти. Станом на кінець 2014 року в Україні налічувалося 13 таких портів. Майже кожна третя тонна, яку вивезли з країни через морські порти, припадає на зернові. Основними портами з експорту зерна за результатами 2014 року були: «Южний» МП (29% від сумарного показника по всіх портах), Миколаївський МП (21,1%), Одеський МП (20%), Іллічівський МП (14,6%) та СМП «Октябрьський» (7,1%). Дані порти знаходяться у Миколаївській та Одеській областях (табл. 2).

Взагалі, перевозити зернові до портів можна трьома способами: за допомогою вантажного автотранспорту (36% всіх перевезень зерна до портів), залізничного транспорту (60%) та водним транспортом (4%) [2].

Таблиця 2
Морські торговельні порти (МП), через які здійснюється експорт зерна у 2014 р. [2]

№	Назва	Область, в якій знаходиться МП	Обсяг, тис. т	Частка, %
1	Бердянський МП	Запорізька	1022	3,2
2	Білгород-Дністровський МП	Одеська	0	0,0
3	Ізмаїльський МП	Одеська	64	0,2
4	Іллічівський МП	Одеська	4593	14,6
5	Маріупольський МП	Донецька	478	1,5
6	Миколаївський МП	Миколаївська	6654	21,1
7	Одеський МП	Одеська	6618	21,0
8	Ренійський МП	Одеська	24	0,1
9	Скадовський МП	Херсонська	4	0,0
10	СМП «Октябрьск»	Миколаївська	2242	7,1
11	МП «Усть-Дунайськ»	Одеська	40	0,1
12	Херсонський МП	Херсонська	621	2,0
13	МП «Южний»	Одеська	9140	29,0
	Разом	–	31500	100,0

Вантажівками перевозять зерно в основному на відстані 100-200 км. Цей вид транспорту доставляє новий урожай на елеватори чи зернохосовища. З усіх трьох даних вид транспорту є найбільш затратним, хоча й найбільш мобільним. В основному перевезення здійснюється машинами таких марок, як IVECO, MAN, Renault, Scania, Volvo, КамАЗ, МАЗ, DAF, вантажомісткість яких коливається від 14 до 45 т. Автомобілі українського виробництва у перевезенні зерна практично не використовуються. Це становить значну проблему, адже більшість запчастин і комплектуючих до вантажівок імпортується. Проте такі вітчизняні виробники, як «Українські металічні конструкції» (Миколаїв), «Алеко» (Волноваха, Донецька обл.), «КрАЗ» (Кременчук) та ще деякі інші підприємства випускають автомобільні зернові вагони для всіх популярних вантажних автомобілів [6]. Тому, можливо, є сенс розвивати вітчизняне машинобудування аби зменшити імпорту залежність у цій сфері.

Звичайно, в Україні залишається невирішеною проблема якісного дорожнього покриття, оскільки поля, елеватори та зернохосовища знаходяться на територіях сіл чи селищ міського типу, де як правило дороги перебувають у жахливому стані чи взагалі відсутні (є лише ґрунтові). Вирішити дану проблему можуть Укравтодор та Міністерство інфраструктури України через фінансування спеціальних проектів з покращення логістики у сільській місцевості. Тариф за перевезення однієї тони вантажу в останній час зростає, що цілком природно, зважаючи на імпорту походження більшості автомобілів та паливно-мастильних матеріалів для них на тлі девальвації гривні. Тому тариф на перевезення вантажу у минулому році у лютому був майже у два рази менший, ніж сьогодні [7].

Наступним видом транспорту, що масово перевозить зерно, є залізничний. У 2014 році залізницями перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт 325,1 млн т вантажів, що на 12,3% менше, ніж у 2013 році. Проте якщо поглянути на товарну структуру, то обсяги перевезення зерна та продуктів перемелу збільшилися на 13,4%. Особливо великі об'єми перевезень у минулому році спостерігалися на придніпровській залізниці. Протягом 2014 року на цій залізниці навантажили 1,4 млн т зернових [8].

Головною проблемою залізничного транспорту при перевезенні зерна є хронічна нестача вагонів-зерновозів. Сьогодні за даними Укрзалізниці парк даних типів вагонів нараховує понад 10 тис. одиниць. Проте фахівці агропромислового журналу «Зерно.УА» стверджують, що фактично у 2013 році в Укрзалізниці було не більше 8,7 тис. вагонів-зерновозів. Раніше президент Української зернової асоціації В. Клименко заявляв, що дефіцит зерновозів становить близько 35%, а, для забезпечення експорту при прогнозованому врожаї у 53-55 млн т українським зернотрейдерам необхідно буде

12,5 тис. зерновозів. До цього варто додати, що із наявних хоперів (вагонів-зерновозів) близько 10% відпрацювали свій вік. Ще 60% парку перебуває у віці від 25 до 30 років, тоді як нормативний термін служби даних вагонів складає 30 років. Тобто у найближчі п'ять років з експлуатації буде виведено понад 60% парку, і «на ходу» залишиться не більше 4 тис. вагонів. Хоча вже зараз Укрзалізниця задовольняє заявки зернотрейдерів на вагони-зерновози приблизно на 50-70%. Особливо гостро ця проблема постає щорічно з вересня по грудень, коли обсяги експорту зерна досягають річного максимуму [5; 6; 8].

Незважаючи на це, в інформаційно-аналітичному агентстві «АПК-Інформ» вважають, що зростання експорту насипних сільськогосподарських вантажів до 2025 року складе 83%. При цьому свої очікування щодо ситуації з вагонами аналітики будують виходячи з того, що залізницям вдається поступово скорочувати термін оборотності вагонів. Щоправда, найчастіше це відбувається завдяки заходам, що вживаються самими трейдерами. Приміром, «Нібулон» ввів практику відправлення маршрутних поїздів, що дозволило скоротити термін оборотності вагона із середньостатистичних для Укрзалізниці 10 до 4 днів [5; 6]. Генеральний директор компанії «Нібулон» О. Вадатурский висловив думку, що Україні необхідно близько 12,5 тис. зерновозів. Цієї кількості достатньо, щоб кожен місяць перевозити на експорт мінімум 5 млн т. Потрібно лише створити єдину систему хоперів (Укрзалізниці та інших власників) і цим самим забезпечити їх ефективне використання [9].

Разом з тим цілком логічно, що в найближчий час ситуація з нестачею вагонів-зерновозів лише загостриться. Найближчим часом Укрзалізниця не планує значно збільшувати кількість даних вагонів, натомість державне підприємство пропонує зернотрейдерам самостійно вирішувати проблему дефіциту зерновозів в Україні шляхом використання власного або орендованого рухомого складу [5]. Купити необхідну кількість хоперів навіть провідним зернотрейдерам досить складно з фінансової точки зору, оскільки один такий вагон коштує 80 тис. дол., а термін окупності становить 23 роки. Тому попит на ці вагони в Україні значно знизився. Так, флагман виробництва рухомого складу України – Крюковський вагонобудівний завод, що у Кременчуці, використовує свої потужності лише на 50-60%. У 2013 році його продукцію купували в основному підприємства Росії та Казахстану. Забезпечити себе хоперами планує компанія Ukrlandfarming. Її власник О. Бахматюк планує придбати китайські вагони-зерновози (72 т) у Bachmann China. Основною причиною цього є те, що, на відміну від українських виробників, китайська компанія пропонує свою продукцію за конкурентними цінами і, що важливіше, у кредит. Іноді китайські партнери згодні на бартер на сільгос-

продукцію. Гнучких умов контракту не вистає нашим виробникам зерновозів, щоб бути конкурентоспроможними на місцевому ринку, хоча якість українських хоперів визнається високою [6].

Варто відзначити, що рівень українських тарифів на перевезення зернових вантажів потягом значно нижчий, ніж на залізницях інших країн у 2-4 рази. Наприклад, тариф на перевезення 1 тонни зерна залізницями України у липні 2013 року на відстань 500 км становив 12,77 дол., Білорусі – 13,1 дол., Росії – 17,03 дол., Угорщини – 28,02 дол., Румунії – 50,56 дол., Словаччини – 53 дол., Польщі – 62,52 дол. [10].

Що ж до третього виду транспорту, то у загальних обсягах перевезень вантажів водним транспортом закордонні перевезення становили 59,7%. Річковий транспорт являє собою реальну альтернативу залізниці та автоперевезенням. Основною судноплавною магістраллю країни є Дніпро, на якому судноплавні умови забезпечуються практично на всій протяжності – 934 км. На Дніпрі розташовані 9 річкових портів, 50 терміналів і 6 судноплавних шлюзів. Ще 25 років тому обсяг перевезень вантажів по Дніпру перевищував 60 млн т. Відтоді ці показники впали до нинішніх 3 млн т. Для порівняння: у Німеччині внутрішніми водними шляхами щорічно перевозиться близько 230 млн т, а у Франції – 70 млн т різних вантажів [1; 11].

Внутрішній водний транспорт забезпечує найнижчу собівартість перевезень порівняно з іншими видами транспорту. У перерахунку на одну умовну тонну вантажу енергоефективність річкового транспорту в 10 разів вище аналогічного показника автомобільних і в 5 разів залізничних перевезень. За розрахунками Європейської комісії, 5 літрів умовного палива дозволяють перевезти одну тонну вантажу річковим транспортом на 500 км, залізничним – на 330 км, автомобільним – на 100 км. При цьому із цих видів транспорту водний найменш негативно впливає на стан екології [12].

Незважаючи на велику кількість переваг річкового транспорту, сьогодні в Україні він залишається недостатньо розвинутим і має низку різних проблем. Однією із таких проблем є існування порогів (скельних утворень) у руслі Дніпра вище Дніпропетровська, а глибина русла там не більше 2,9 метри при мінімально необхідній глибині 3,65 метра. Тому у цій місцевості потрібно провести днопоглиблювальні роботи. Дана проблема давно вже актуальна, і тому «Нібулон» ще три роки тому розробив план днопоглиблення Дніпра. Компанія навіть готова організувати роботи за свій рахунок (вартість проекту становить 2 млн дол.) за умови, що кошти будуть повернені протягом трьох років, оскільки інші компанії будуть також користуватися річкою. Проте держава в особі Міністерства інфраструктури України

поки що не погоджується з даним проектом і умовами його фінансування [13].

Великою проблемою при перевезенні вантажів Дніпром також є нестача кораблів. Так, у 2000 році Україна володіла 1670 суднами, в 2013 – 635 суден, включаючи буксири, тягачі та інші допоміжні плавзасоби. Через це зернотрейдери, навіть маючі термінали на річках, не можуть їх повною мірою ефективно використовувати. Так «Гермес-Треїдинг», збудувавши перевантажувальний термінал на Дніпрі, за два роки зміг перевезти лише 50 тис. т з 250 тис. т річковим транспортом, а решту в основному залізницею, хоча потенційно міг майже весь обсяг перевезти Дніпром, що було б дешевше [14].

Основними власниками кораблів в Україні є: ДП «Укррічфлот» (27 суден), філія АСК «ЗРП» (5), ДП «Адміністрація річпортів» (5), ДП «Укрводошлях» (5) та СП «Нібулон» (9). Зазначені підприємства, крім останнього, є державними [15]. Таким чином, держава є монополістом у цій галузі, як і в сфері залізничних перевезень. Можливим виходом з цього становища є залучення до роботи на внутрішніх водних шляхах малотоннажного флоту під прапором країн ближнього Причорномор'я. Для цього необхідно якщо не зрівняти, то максимально наблизити правовий статус та економічні умови експлуатації суден під українським прапором та прапорами інших країн при роботі на внутрішніх водних шляхах, скасувати процедуру отримання одноразового дозволу. Скасування Наказу Міністерства інфраструктури України від 09.11.2012 року № 665 «Про затвердження Порядку видачі одноразових тимчасових дозволів на захід до річкових портів України суднам під прапорами держав, з якими не укладено міжнародних договорів про судноплавство на внутрішніх водних шляхах» може частково вирішити це питання. Як зазначає Ю. Скічко, генеральний директор «Гермес-Треїдинг», це задовольнить внутрішній попит на такі перевезення та створить конкуренцію на ринку [14].

Окрему проблему становлять тарифи за додаткові послуги суднам. Навіть якщо вантажні кораблі під іноземним прапором будуть транспортувати зернові українськими річками, їм доведеться платити податки і збори до бюджету, яких доволі багато (табл. 3).

Таблиця 3
Кошти, які судно під іноземним прапором повинне сплатити при виконанні закордонного рейсу, дол./т [14]

Стаття витрат	Сума до сплати
Лоцманське проведення	3,28
Перевалка на рейді	близько 11
Одноразові дозволи	300-500 (за весь вантаж)
Портові збори	1,36
Шлюзування	0,89
Розведення мостів	0,33-0,64

Як бачимо, основною статтею витрат є лоцманське проведення суден. Сьогодні обов'язковість лоцманської проводки на внутрішніх водних шляхах та монополія ДП «Дельта-Лоцман» встановлені на законодавчому рівні. У той же час необґрунтовано високі тарифи на дані послуги є стримуючим фактором відновлення судноплавства по Дніпру. Тому фахівці стверджують, що лоцманський збір повинен бути якщо не повністю ліквідований, то зведений до мінімуму. Слід скасувати обов'язковість даних послуг на всій протяжності Дніпра, окрім тих ділянок, де дійсно існує небезпека руху, а саме на ділянках від Дніпропетровська до Кременчука до закінчення днопоглиблювальних робіт [14].

Сьогодні у поверненні Дніпрові статусу повноцінної судноплавної ріки зацікавлені й іноземці. Зокрема, Польща та Білорусь ініціювали відродження річкової магістралі Е-40. Е-40 – це річкова магістраль, що становить близько 2000 км і проходить по Віслі, Західному Бугу, Прип'яті та Дніпрі. Ключовим об'єктом коридору є Дніпровсько-Бузький канал, розташований на території Білорусі. Зараз річковий шлях не діє, оскільки ділянка Західного Бугу від Варшави до Бреста не є судноплавною, проте роботи вже розпочалися. Таким чином, завдяки даній магістралі Україна матиме змогу через річки доправляти товари у Центральну та Західну Європу, а також матиме вихід у Балтійське море [16]. залучення коштів закордонних інвесторів, банків чи інших фінансових установ до вирішення проблеми транспортування зернових значно поліпшить ситуацію. Особливо цікавою видається співпраця з Європейським банком реконструкції і розвитку та Європейським інвестиційним банком, оскільки вони дають кредити під низькі відсотки: ЄБРР – 1%, ЄІБ – 0,75% [16].

Прогноз участі ЄІБ в пакеті ЄС з підтримки України – це довгострокові кредити на суму 3 млрд євро до 2016 року. Зокрема, на реконструкцію Бескидського залізничного тунелю цей банк вже надав 55 млн євро. Загальна вартість проекту, в якому також бере участь ЄБРР, – 163 млн євро. Наприкінці липня 2014 року ЄБРР підписав договір про надання кредиту на 60 млн євро компанії «Бруклін-Київ», яка будує в Одеському порту зерноперевалочний термінал потужністю до 4 млн т зерна на рік [16].

Експортери зерна можуть самі покращити транспортну та інфраструктурну ситуацію. Наприклад, не продавати значну кількість зерна у пікові періоди, тобто коли найбільша пропозиція на ринку (з вересня по грудень), до того ж у цей період найнижча ціна за рік. Можливо, є сенс зберігати певний період зерно на елеваторах. У 2014 році сумарна потужність українських елеваторів становила 31,4 млн т сертифікованих та 10-12 млн т несертифікованих. Всього понад 760 елеваторів в Україні. За оцінками експертів центру транспортних стратегій,

приріст зерна до 2017 року становитиме 20 млн т, що викличе дефіцит потужності зберігання близько 18 млн т. Особливо у таких областях: Чернігівська, Київська, Черкаська, Вінницька та Хмельницька [17]. Вирішити проблему елеваторів можуть зернотрейдери, що кожен рік будують нові сучасні елеватори. Але варто відзначити, що для деяких підприємств продаж зерна у вересні-грудні є обов'язковим, оскільки вони мають фінансові зобов'язання перед банками, постачальниками, персоналом тощо.

Взагалі, логістична ситуація в Україні в останні роки дещо покращилася. Якщо у 2010 році Індекс ефективності логістики (LPI) України становив 2,57 і це був 102-й результат у світі, то у 2014 році даний показник підвищився до 2,98 (61-ша сходинка серед усіх країн світу за рівнем ефективності логістики) [18].

Висновки. Цілком ймовірно, Україна у найближчі роки буде збільшувати виробництво зернових культур. Саме у цій сфері наша країна має найбільші конкурентні переваги. Проте існує великий ризик, що, значно збільшивши виробництво, Україна не збільшить в тому ж обсязі експорт. Однією із причин цього є проблеми, пов'язані з пропускну здатністю транспортної інфраструктури. Вирішити їх цілком можливо у найближчі роки завдяки прийняттю цільових програм, законодавчих змін та належного фінансування транспортної галузі як з боку держави, так і з боку приватного сектора. Особливо перспективним видом транспорту, враховуючи природно-географічну специфіку нашої країни, є річковий транспорт.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Заголовок з екрана.
2. Державна цільова програма розвитку зернового сектора «Зерно України – 2008–2015 // Проект Міністерства аграрної політики України, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>.
3. United State Department of Agriculture [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>.
4. Програма «Зерно України – 2015» Міністерство аграрної політики та продовольства України, Національна академія аграрних наук України. – К. : ДІА, 2011. – 48 с.
5. Гребенюк К. Миллиард на зерновозы: что сдерживает амбиции Украины на рынке экспорта зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cfts.org.ua/articles/milliard_na_zernovozy_cho_sderzhivaet_ambitsii_ukrainy_na_rynke_eksporta_zerna_381 – Заголовок з екрана.
6. Петренко І. Зерно е! Чим перевозити? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/2010-06-11-12-53-22/1748-2013-09-11-10-03-57.html> – Заголовок з екрана.
7. Динаміка зміни цін на перевезення вантажів по Україні, тент 20 тонн/ DELLA. Ціни на перевезення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://della.com.ua/price/local/> – Заголовок з екрана.

8. У лютому 2015 року Придніпровська магістраль збільшила експортне перевезення руди, чорних металів та зерна / Офіційний веб-сайт Укрзалізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uz.gov.ua/press_center/latest_news/398312/ – Заголовок з екрана.
9. Стежка А. Речные грузоперевозки в Украине: проблемы и стратегия развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1039445#.VOnv9vmsVaG> – Заголовок з екрана.
10. Укрзалізниця забезпечує максимально ефективно відправлення зернових вантажів // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=246554094&cat_id=244277212 – Заголовок з екрана.
11. Герашенко О. Речные перевозки зерновых [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interlegal.com.ua/blog/?p=2664> – Заголовок з екрана.
12. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/en/news/print/33388.html> – Заголовок з екрана.
13. Гребеник К. Рідкісний птах «Нібулон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/magazine/forbes/1384156-ridkisnij-ptah-nibulon> – Заголовок з екрана.
14. Гошовська З. Інтерв'ю с главой «Гермес-Трейдінг»: Днепр принесет миллиарды доходов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cfts.org.ua/articles/intervyu_s_glavoy_germes_treyding_dnepr_prineset_milliardy_dokhodov_723/68666 – Заголовок з екрана.
15. Центнер транспортних стратегій. Звіт річкової інформаційної служби за навігацію 2014 в порівнянні з 2013 роком. – Київ, 2014.
16. Семерия Б. ЕС и Украина: сотрудничество в сфере транспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interlegal.com.ua/blog/?p=3235> – Заголовок з екрана.
17. Товстопят А. Производство зерна в Украине, сопутствующая инфраструктура экспорта зерна: среднесрочная перспектива развития. – Киев, 2013.
18. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. Connecting to Compete 2014. Trade Logistics in the Global Economy, Washington DC, 2014. – 72 p.

УДК 338.432:339.92

Кравченко М.В.
асистент, кафедри обліку й аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ

IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON AGRICULTURE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

На сьогоднішньому етапі розвитку світове господарство можна назвати інтегрованою економічною системою, елементами якої виступають національні господарства, пов'язані між собою сукупністю зв'язків різних рівнів та видів. Україна не залишається осторонь від цих процесів, намагаючись встановити найбільш економічно вигідні відносини з найсильнішими країнами світу. Тому стратегічною метою України на даний момент є підвищення національних стандартів життя і демократичних засад до рівня європейських, що сприятиме вступу нашої країни до ЄС. Також особливу увагу потрібно приділити питанням адаптування вітчизняного виробництва до умов ЄС і захисту економічних інтересів українських товаровиробників. У статті розглянуто основні проблеми та перспективи можливого співробітництва України з ЄС. Визначено головні переваги та недоліки вступу нашої держави до ЄС.

Ключові слова: євроінтеграція, конвенція, економічні процеси, аграрна політика, перспективи співробітництва.

АННОТАЦИЯ

На сегодняшнем этапе развития мировое хозяйство можно назвать интегрированной экономической системой, элементами которой выступают национальные хозяйства, связанные между собой совокупностью связей разных уровней и видов. Украина не остается в стороне от этих процессов, пытается установить наиболее экономически выгодные отношения с сильнейшими странами мира. Поэтому стратегической целью Украины на данный момент является повышение национальных стандартов жизни и демократических принципов до уровня европейских, что будет способствовать вступлению нашей страны в ЕС. Также особое внимание нужно уделить вопросам адаптации производства к условиям ЕС и защиты экономических интересов украинских товаропроизводителей. В статье рассмотрены основные проблемы и перспективы возможного сотрудничества Украины с ЕС. Определены главные преимущества и недостатки вступления нашего государства в ЕС.

Ключевые слова: евроинтеграция, конвенция, экономические процессы, аграрная политика, перспективы сотрудничества.

ANNOTATION

At the present stage of development, the world economy can be called an integrated economic system whose elements are the national economies, which are interconnected by a set of links of different levels and types. Ukraine does not remain on the sidelines. It tries to establish the most economically advantageous relations with the strongest countries in the world. Therefore, Ukraine's strategic goal at the moment is the improvement of national living standards and democratic principles to the European level, which will contribute to our country's accession to the EU. Also, special attention should be paid to the adaptation of production to the EU and the protection of the economic interests of Ukrainian producers. The article describes the main problems and prospects of possible cooperation between Ukraine and EU. It also provides the main advantages and disadvantages of membership of our country in the EU.

Keywords: European integration, convention, economic processes, agricultural policy, prospects of cooperation.

Актуальність теми. Ми живемо в єдиному глобальному світі, який зароджує якісно нові принципи організації економічного і соціаль-

ного життя. Глобалізація – це стан цивілізації і процес, в якому на суспільне життя впливають міжнародні фактори – від політики, економіки, освіти, мистецтва аж до засобів масової інформації. Мета глобалізації полягає не в «уніфікації», а в розвитку всіх існуючих цивілізацій, у збереженні і розширенні для кожного народу «простору розвитку», що є запорукою процвітання кожного з них і людства загалом.

Глобалізаційні процеси, які відбуваються у світовій політиці та економіці, призводять до встановлення тісного політичного діалогу між окремими країнами та регіонами світу, а також до поглиблення міжнародних господарських зв'язків, посилення взаємозалежності національних економік. Сьогодні країни інтегруються заради збереження миру та забезпечення економічного процвітання.

Чим вищий ступінь економічної і політичної інтеграції світового співтовариства і чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим більше воно здатне використати переваги інтеграційних зв'язків. Нині найбільшим та найпотужнішим інтеграційним об'єднанням у світі є Європейський Союз, метою створення якого якраз і є: сприяння економічному добробуту, підвищенню життєвого рівня народів Європи, зміцнення миру та створення стійкого союзу Європейської Спільноти [5].

Визначальною метою політичного, економічного і соціального розвитку України є перетворення її на європейську державу з високим рівнем добробуту своїх громадян. Для цього їй необхідно найближчим часом подвоїти ВВП, знизити інфляцію, провести ефективне роздержавлення власності, вступити до СОТ, ЄС і НАТО.

Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному прогресу. Інтеграція України до європейської спільноти дасть можливість нашій державі прискорити культурне відродження, зміцнити демократію, забезпечити верховенство права та ринкові засади в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною і методичною основою дослідження стали роботи вітчизняних та зарубіжних авторів: Б.Г. Базилюк, Р. Шульга, О.І. Лашко, А. Фіалко і зарубіжних еконо-

містів-аграрників: А. Громико, А.І. Бажан, А.Н. Гусєв, В. Білов. Так, недостатньо вивченим залишається питання можливих наслідків для аграрного сектора економіки України від вступу нашої держави до ЄС потребує додаткового обґрунтування і вивчення.

Метою статті є дослідження переваг та недоліків інтеграції України до ЄС, визначення пріоритетних та перспективних напрямів розвитку країни в партнерстві з країнами ЄС.

Постановка завдання:

- виявити основні переваги та недоліки вступу України до ЄС;
- узагальнити сутність впливу євроінтеграції на аграрний сектор України;
- обґрунтувати перспективні напрями розвитку європейського партнерства, дати оцінку ефективності їх впровадження.

Об'єкт дослідження – євроінтеграція та сільське господарство України.

Предмет дослідження – інтеграційні процеси і відносини, що виникають у процесі вступу України до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Країни Європейського Союзу демонструють найдинамічніші економічні показники у світі. Вони належать до могутньої системи колективної безпеки, що гарантує захист від різноманітних викликів сучасного світу. Долучення України до ЄС означатиме зобов'язання нашої влади дотримуватися демократичних, правових та соціальних стандартів.

Європейська інтеграція для українського суспільства означає входження до єдиної сім'ї європейських політичних і культурних традицій. Вступ нашої держави до ЄС принесе їй насамперед політичний авторитет на міжнародній арені, можливість опинитися в зоні загальноєвропейської безпеки, запобігаючи при цьому новим лініям поділу на континенті, бути невід'ємною частиною прогресивної політики, перебувати в єдиному інформаційному просторі.

Особливого значення нині набуває оцінювання можливостей економіки України адаптуватися до умов ЄС і захист економічних інтересів українських товаровиробників, зокрема сільськогосподарської продукції. Для України дослідження особливостей реалізації вимог ЄС щодо лібералізації та протекціонізму у сфері зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією дуже актуальне, оскільки інтеграція нашої держави у світовий економічний простір дедалі більше має набувати рис керованого державного процесу трансформації сільського господарства на засадах ЄС.

Вступ до ЄС, інтеграція вітчизняного аграрного ринку у світовий продовольчий ринок передбачають трансформацію системи підтримки та регулювання розвитку аграрного сектора України. Аналіз обсягів і структури заходів із державної підтримки аграрного сектора України свідчить, що рівень їхньої відповідності вимогам ЄС ще надто низький і

необхідна значна їх адаптація до міжнародних стандартів. Проте, не дивлячись на все вище сказане існують певні об'єктивні проблеми та переваги вступу України до Європейської спільноти [4, с. 123-124].

Першою об'єктивною проблемою для українського села стає низька конкурентоспроможність товарів та послуг порівняно з аналогічною продукцією європейських країн. Конкурентоспроможність товарів ЄС підтримується завдяки таким механізмам: технічні стандарти, санітарні та фіто-санітарні норми, а також фінансова підтримка аграрного сектора з бюджету ЄС та окремих країн. Швидке відкриття внутрішнього ринку може призвести до поширення експансії європейських товарів на український ринок. Це, у свою чергу, може зумовити ще більше поглиблення кризи аграрного сектора економіки та банкрутство вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Серйозною проблемою є і нерівномірність розподілу благ між країнами та регіонами. Найбільш уразливим стає сільське господарство тих країн, що не подолали ще кризи продовольчих секторів.

Ще одна, не менш важлива, проблема, яка обговорюється українськими сільгоспвиробниками, – це продаж землі іноземцям. Існують і інші побоювання українських аграріїв та політиків щодо вступу до ЄС.

Проблема низької конкурентоспроможності має розв'язуватися саме як виробниками сільгосппродукції, так і за сприяння самої держави. Підвищити виробництво навіть завдяки чіткому дотриманню технологій, безперечно, може кожен фермер чи господарство. Держава також повинна подбати про забезпечення гарантованого доходу сільгоспвиробникам, сприяти збуту сільгосппродукції; збільшити фінансування переобладнання підприємств новітніми технологіями, вдосконалювати соціальну інфраструктуру села. Тобто варто розпочати використання засобів, що не є забороненими ЄС [3, с. 25-29].

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємобміну в галузях з підвищеним рівнем науки; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні.

Вступ України до ЄС є дієвим стимулом здійснення реформ в аграрній та інших галузях економіки. А ринкова конкуренція завжди сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, підвищенню якості товарів і послуг.

Крім того, необхідно запроваджувати на українських сільгосп підприємствах європейські технічні правила, норми та стандарти, що є об'єктивною і необхідною умовою вступу України до ЄС [1, с. 187-188].

Найбільшою перевагою від спільної аграрної політики для нашої держави було б формування ринку землі, розвиток земельно-орендних відносин і разом із цим формування цивілізованої інфраструктури аграрного ринку, включаючи товарні біржі, оптові ринки, ярмарки, підприємства фірмової торгівлі, аукціони тощо. Але, не дивлячись на переваги проведення аграрної політики ЄС для України, не варто її переоцінювати з огляду на такі чинники:

– перехід нових держав-членів до єдиного митного тарифу ЄС та збільшення рівня тарифного захисту щодо низки товарів українського експорту;

– в Україні фермерські господарства, а також інші форми середнього й малого бізнесу в аграрному секторі не перетворилися на рушійну силу, з якою можна було б рахуватися в перехідний період. Як правило, низький рівень спеціалізації існуючих господарств є перешкодою для ефективного виробництва;

– скорочення обсягів традиційного українського експорту до ЄС внаслідок часткової переорієнтації товаропотоків між нинішніми та новими членами ЄС;

– зростання цін може спричинити підвищення доходів сільськогосподарських виробників, але й одночасно втрати споживачів і посилення інфляції.

Якщо ж аналізувати взагалі євроінтеграцію, то до основних позитивних наслідків впливу інтеграції на розвиток економіки належать: створення міжнародних компаній; глобалізація фінансової діяльності, що дає можливість суттєво долати ряд законодавчих обмежень і норм, які існують у межах національних кордонів; удосконалюються підприємницькі, ринкові форми; лібералізація торговельно-політичного режиму щодо товарних ринків та ринків послуг, капіталів, а також фондових ринків значно знижує рівень митних тарифів, скасовує багато обмежень; вплив зовнішніх глобальних факторів на розвиток національної економіки

стане більш потужним, ніж вплив внутрішніх національних факторів розвитку. Підприємство все більше набуває статусу загальнонародного і багатонаціонального; посилюється вплив нової інформації та технології зв'язку на зменшення витрат, що зумовлює нові інвестиції, підвищення продуктивності праці та зростання добробуту країн; зовнішня торгівля сприяє спеціалізації країн саме діяльності глобального підприємництва, як одного із основних агентів інтеграції, має бути підпорядкована принципам стратегії протидії глобальній економічній нерівності – одного із найголовніших напрямів розвитку держав світу [2, с. 21].

До основних негативних наслідків відносяться збитки підприємств, а також української економіки в цілому при вступі нових країн до ЄС і пов'язаної з цим зміні режимів торгівлі. Прогнози таких втрат досить не однозначні.

На нашу думку, сьогодні немає чітких прогнозних розрахунків щодо можливих позитивних і негативних наслідків для економіки України, але перспективи є очевидними. Процес асоціації набрав чинності і тепер залишилося лише спостерігати за ситуацією у сфері економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базиліук Я.Б. Про пріоритети України у здійсненні економічної інтеграції / Я.Б. Базиліук // Стратегічна панорама. – 2005. – № 1. – С. 81-87.
2. Вашук Т.Р. Фінансування малого та середнього бізнесу в системі глобального підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Т.Р. Вашук // Київський ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 21 с.
3. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України / В. Сіденко // Національна безпека та оборона. – 2009. – № 9. – С. 25-29.
4. Лошкарьова О.О. Агропромисловий комплекс України на шляху інтеграції до Європейського Союзу / О. О. Лошкарьова // Перспективи інтеграції України усвітову фінансову систему : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 75-87.
5. Фіалко А. Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. [Електронний ресурс] / А. Фіалко // Проблеми і перспективи інтеграції України до ЄС. – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.uceps.org.ua/>.

УДК 332.14:339.137

Милян Р.Ю.
аспірант

Львівської комерційної академії

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МАСОВИХ ЗАХОДІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE IMPACT OF INTERNATIONAL MEGA-EVENTS ON ECONOMIC COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено методичні підходи до оцінювання соціально-економічних ефектів міжнародних масових заходів; узагальнено соціально-економічні ефекти, які виникають у результаті проведення міжнародних масових заходів; наведено приклади конкурентних переваг країн у проведенні міжнародних масових заходів для виявлення їх можливого впливу з позицій розвитку процесів глобалізації.

Ключові слова: міжнародний масовий захід, конкурентоспроможність, індекс конкурентоспроможності, методичний підхід, соціально-економічний ефект.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначены методические подходы к оценке социально-экономических эффектов международных массовых мероприятий; обобщены социально-экономические эффекты, которые возникают в результате проведения международных массовых мероприятий; приведены примеры конкурентных преимуществ стран в проведении международных массовых мероприятий для выявления их возможного влияния с позиций развития процессов глобализации.

Ключевые слова: международный массовое мероприятие, конкурентоспособность, индекс конкурентоспособности, методический подход, социально-экономический эффект.

ANNOTATION

The article outlines the methodological approaches to the evaluation of socio-economic effects of international mega-events. The paper includes the overview of socio-economic effects arising after hosting international events. Examples of competitive advantages of countries in hosting international events are shown. Their possible impact from the standpoint of the globalization process is identified.

Keywords: international mega-event, competitiveness, competitiveness index, methodical approach, socio-economic impact.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового економічного простору масові заходи, події проекти міжнародного рівня стають одним з важливих інструментів підвищення конкурентоспроможності приймаючих територій. Такі події – не тільки ключове соціокультурне явище сучасності, а й інструмент поновлення соціальної, інженерної і транспортної інфраструктури, стимулювання економічного розвитку, спосіб підвищення іміджевої і репутаційної привабливості країни та регіону, а також підвищення рівня життя населення, в тому числі в період після завершення масового заходу. Саме тому актуальним є узагальнення методичних підходів до оцінювання впливу проведення міжнародних масових заходів на конкурентоспроможність економіки

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні положення міжнародного подієвого туризму та форм, через які він виражається, зокрема масові заходи, знайшли своє відображення у працях низки вітчизняних і зарубіжних вчених. Світова практика організації міжнародних масових заходів, а також теоретико-практичні аспекти виявлення і оцінки соціально-економічних ефектів у результаті проведення таких подій досліджуються у працях О. Гладунова, Я. Дубенюк, В. Кончіна, Г. Ліснера, Д. Лук'яненко та інших. Вагомість наукового доробку цих дослідників не заперечує актуальність проблеми обґрунтування методичних підходів до використання індустрії масових заходів у посиленні конкурентоспроможності відкритої економіки.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретичних основ та методичних підходів до обґрунтування стратегічних пріоритетів і сукупності заходів зміцнення конкурентних позицій України на основі використання індустрії масових заходів.

Досягнення означеної мети передбачало постановку та вирішення таких завдань:

- узагальнити методичні підходи до оцінювання соціально-економічних ефектів міжнародних масових заходів, щоб визначити найоптимальніший з них для використання в управлінні національними економіками;
- окреслити соціально-економічні ефекти, які виникають у результаті проведення міжнародних масових заходів з метою здійснення їх систематизації;
- навести приклади конкурентних переваг країн у проведенні міжнародних масових заходів для виявлення їх можливого впливу з позицій розвитку процесів глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш комплексних показників ефективності розвитку туристичної галузі у контексті підготовки та проведення міжнародних масових заходів є туристичний мультиплікатор, розрахунок якого здійснюється на основі вивчення туристичного попиту за допомогою аналізу туристичних витрат.

За методикою Всесвітньої туристичної організації, туристичні витрати поділяються на три групи:

1) прямі (первинні) витрати – це витрати, які несуть туристи на купівлю товарів та оплату послуг у закладах туристичної індустрії (готелях, ресторанах), магазинах;

2) непрямі витрати – це витрати, що мають місце в подальших сферах здійснення операцій купівлі-продажу та витікають з прямих витрат (придбання товарів готельними закладами у місцевих товаровиробників);

3) похідні витрати – це зростаючі витрати споживачів, що виникають із додаткових особистих доходів, що генеруються прямими витратами (працівники готелів витрачають свою зарплатню на купівлю товарів та послуг).

Непрямі та похідні витрати формують вторинні витрати туристичної галузі.

В українській практиці сьогодні розраховується декілька кількісних показників впливу туризму на національну економіку: кількість зайнятих у туристичній сфері, частка туризму в ВВП країни, частка витрат на туризм в видатній частині бюджету та деякі інші. Але ці показники не дають можливості такого комплексного аналізу і визначення ролі туризму в національній економіці, який можна зробити за допомогою туристичного мультиплікатора. Для розрахунку комплексного диференційованого туристичного мультиплікатора в Україні вже сьогодні необхідно поступово впроваджувати міжнародні стандарти ведення статистики туристичної галузі. Але оскільки цей процес достатньо тривалий, паралельно з ним необхідно адаптувати існуючі моделі розрахунку окремих видів туристичних мультиплікаторів до особливостей ведення національної системи статистики. Це дасть можливість більш повно і глибоко вивчити вплив міжнародного туризму на сучасний розвиток галузей народного господарства України і визначити пріоритети розвитку даної сфери економіки.

У світовій практиці туристичні мультиплікатори розраховуються лише Всесвітньою туристичною організацією (ЮНВТО), яка отримує всі необхідні статистичні показники для їхнього розрахунку. Туристичні мультиплікатори розраховуються лише для тих країн, які надають необхідну статистичну інформацію. Для жодної з країн колишнього СРСР туристичні мультиплікатори не були розраховані у зв'язку з національними особливостями ведення статистики, і як наслідок, з відсутністю необхідних показників. У вітчизняній практиці сьогодні розраховується декілька кількісних показників впливу туризму на національну економіку: кількість зайнятих у туристичній сфері, частка туризму в ВВП країни, частка витрат на туризм в видатковій частині бюджету та інші. Але ці показники не дають можливості комплексного аналізу і визначення ролі туризму в національній економіці, який можна зробити

за допомогою туристичного мультиплікатора. Для розрахунку комплексного диференційованого туристичного мультиплікатора в Україні вже сьогодні необхідно поступово впроваджувати міжнародні стандарти ведення статистики туризму. Оскільки процес впровадження міжнародних стандартів достатньо тривалий, одночасно необхідно адаптувати існуючі моделі розрахунку окремих видів туристичних мультиплікаторів до національної системи статистики, що дасть можливість дослідити вплив міжнародного туризму на розвиток суміжних галузей економіки і обґрунтувати доцільні пріоритети його розвитку [1, с. 80].

Необхідність порівняння національних економік за певними критеріями дає достатньо повне уявлення про їх спроможність протистояти міжнародній конкуренції на власних ринках та на світових чи навіть глобальних ринках. Для цього необхідна розробка методики порівняльних оцінок міжнародної конкурентоспроможності як сукупності різноманітних методичних підходів та економетричних методів аналізу. Загалом, концептуальні положення методики оцінки міжнародної конкурентоспроможності базуються на сукупності оцінок порівняльних переваг національних економік за широким переліком індикаторів. Для комплексної оцінки конкурентоспроможності будь-якої національної економіки використовують підходи: ресурсний (оцінка рівня технологій, наявності капіталу, чисельності та кваліфікованості людських ресурсів, націленості країни природними ресурсами та її економіко-географічне розташування), факторний (моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках) і рейтинговий (інтегральне оцінювання стану економіки за тією чи іншою системою показників).

Найвідомішими за використанням експертно-рейтингових підходів дослідженнями реальної, у той же час статичної, конкурентоспроможності країн є щорічні Глобальні звіти про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) (Давос, Швейцарія) та Щорічник світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту менеджменту та розвитку (Лозанна, Швейцарія). Вагомими дослідженнями, що також визначають рейтинги у міжнародних порівняннях, є розрахунки індексів: людського розвитку та якості життя (ПРООН); сприйняття корупції «Transparency International» (Берлін, Німеччина); «легкості» ведення бізнесу (Doing Business) Світового банку; глобалізації рейтингової компанії А.Т. Kearney та журналу Foreign Policy; глобалізації (KOF) Швейцарського інституту дослідження бізнес-циклів (Цюрих, Швейцарія); економічної свободи Heritage Foundation та журналу Wall Street Journal; стабільності (LEGS) економік країн, що розвиваються, компанії Lehman Brothers, Eurasia Group [2, с. 132-140] та ін.

Для урахування специфічних характеристик

послуги, у тому числі туристичної, як об'єкта економічних (контрактних) відносин, туристичного продукту, індустрії загалом і пов'язаних з ними суміжних галузей, які істотно впливають на якість послуг при оцінці (фактичної та прогнозованої) конкурентоспроможності туристичної сфери, доцільно скористатися трьома з зазначених вище методичних підходів. Зрозуміло, що найважливішими завданнями оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери країни (чи окремої групи послуг) на міжнародних ринках є виявлення зовнішніх конкурентних переваг. Тому для оцінки конкурентоспроможності окремих сервісних галузей економіки на зарубіжних ринках, у т.ч. на ринку Польщі, доцільно проаналізувати рівень порівняльних переваг для основних груп послуг. На основі такого аналізу можна зробити не лише висновок про рівень конкурентоспроможності, але й про доцільність і засоби підтримки галузей і сфер з найвищими конкурентними перевагами на зовнішніх ринках. Найчастіше для кількісної оцінки порівняльних переваг використовується індекс виявленої порівняльної переваги Х. Ліснера та Б. Баласси (формула 1). Фактично цей показник представляє собою співвідношення частки експорту сектора (j) певної країни (i), взятої для аналізу, до частки експорту того самого сектора групи інших взятих для аналізу країн (ref) [3; 4; 5, с. 136]:

$$B_j^i = \frac{X_j^i / X_n^i}{X_j^{ref} / X_n^{ref}}, \quad (1)$$

де X_j^i – обсяг експорту товарів j -го сектору i -ої країни;

X_n^i – загальний обсяг експорту i -ої країни;

X_j^{ref} – обсяг експорту товарів j -го сектору аналізованих країн (ref);

X_n^{ref} – загальний обсяг експорту аналізованих країн (ref);

$j = 1, \dots, n$ – аналізована кількість країн;

$i = 1, \dots, n$ – кількість секторів економіки.

Якщо значення $B_j^i > 1$, то i -та країна має порівняльну перевагу в j -му секторі, тобто сектор важливіший у структурі експорту i -ої країни, ніж у структурі експорту інших аналізованих країн (ref).

Варто зазначити, що порівняння експорту України з експортом інших країн за групами послуг ускладнюється проблемами пошуку спільних класифікаційних підходів систем українського та зарубіжного статистичного обліку, що обумовлює неможливість використання стандартного індексу Баласси. Внаслідок цього доцільнішим є методичний підхід до розрахунку індексу виявленої порівняльної переваги французького Дослідницького центру прогнозування і міжнародної інформації, використовуваним сектором ринкового аналізу Міжнародного торгового центру ЮНКТАД / ВТО (формула 2):

$$RCA^i = \frac{1000}{(X_j^i + M_j^i)} \times \left[(X_j^i - M_j^i) - (X_j^t - M_j^t) \times \frac{(X_j^i + M_j^i)}{(X_j^t + M_j^t)} \right], \quad (2)$$

де X_{ij}^t – обсяг експорту послуг j -го сектора i -ої країни до групи аналізованих країн;

M_{ij}^t – обсяг імпорту послуг j -го сектора i -ої країни з групи аналізованих країн;

X_j^t – загальний обсяг експорту i -ої країни до групи аналізованих країн;

M_j^t – загальний обсяг імпорту i -ої країни з групи аналізованих країн.

Наведена методика дозволяє оцінити виявлену порівняльну перевагу країни порівняно з іншими країнами за певний період.

Для міжнародних порівнянь за рейтинговим підходом динамічності розвитку туристичної сфери та інфраструктури, ефективності державної туристичної політики використовують індекс конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму (ІКПТ), який відображається у «Звіті про конкурентоспроможність у сфері подорожей та туризму» ВЕФ. Необхідність дослідження конкурентоспроможності туристичного сектора економіки підтверджується виконавчим головою ВЕФ К. Швабом, який зазначає, що «...Усвідомлення важливості розвитку потенціалу цієї індустрії спричинило проведення глибокого аналізу туристичної конкурентоспроможності країн та формування індексу конкурентоспроможності. Метою індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму є забезпечення стратегічних інструментів для оцінювання факторів та політики, які формують привабливість розвитку туристичного сектору...» [6].

ІКПТ складається із 13 груп показників (загалом 53 показники), які утворюють три субіндекси:

1) структура регулювання (політичні правила та регулювання, регулювання охорони навколишнього середовища, безпека та охорона, здоров'я та гігієна, місце подорожей та туризму в системі національних пріоритетів);

2) бізнес-середовище та інфраструктура (авіатранспорту, наземного транспорту, туристична, інформаційна, зв'язок, конкурентоспроможність цін в галузі туризму);

3) людські, культурні та природні ресурси (людські ресурси, національна туристична привабливість, природні та культурні ресурси).

Проведення масових заходів міжнародного масштабу приваблює туристів, що відображає динаміка індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму для країн, у яких проводився конкурс Євробачення (табл. 1). Так, Російська Федерація, яка у 2009 р. приймала Євробачення-2009 покращила показник своєї конкурентоспроможності в сфері туризму з 4,04 у 2008 р. (місце у рейтингу країни – 64) до 4,14 у 2009 р. (місце у рейтингу країни – 59). Німеччина після проведення Євробачення-2011 посіла друге місце у рейтингу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей та туризму, покращивши свій показник індексу конкурентоспроможності з 5,41 у 2009 р. до 5,5 у 2011 р. Посилення конкурентоспроможності у сфері

подорожей та туризму спостерігається і в Азербайджані, де відбувалося Євробачення-2012.

У наш час економічні дивіденди від проведення масових заходів (культурних, спортивних) характеризуються показником економічного впливу (economic impact) – загальним економічним ефектом для країни від зазначених витрат, пов'язаних із проведенням спортивного змагання.

Для виміру цього показника існують два основні методи. Перший метод – так званий «екс-анте аналіз» – це оптимістичний прогноз, що базується на прямій різниці між віддачею і вкладеннями. Інший метод – «екс-пост аналіз» – вимірює зміни таких чинників, як регіональний дохід, і відносить ці зміни до наслідків проведення спортивного змагання.

У 2002 р. південнокорейський дослідник Лі ввів поняття прямих і непрямих економічних наслідків проведення масового спортивного заходу. Прямий ефект пов'язаний з інвестиціями в інфраструктуру, з витратами організаторів і витратами споживачів. Непрямий ефект визначається такими нематеріальними речами, як підвищення іміджу країни у світовій спільноті, а також корпорацій, що представляють країну-господаря турніру. У потенціалі непрямий економічний ефект може бути матеріалізований у таких показниках, як обсяг експорту даної країни або обсяг іноземних інвестицій у національну економіку. Непрямий економічний ефект ставить під питання або робить екс-постаналіз неповним без урахування цього чинника [8].

Усі прямі й непрямі вигоди від проведення масових заходів пов'язані: з оновленням транспортної, комунальної, галузевої (спортивної, культурної, релігійної) соціальної, туристичної інфраструктури.

Ці вигоди мають безпосередній вплив на економіку країни, у т.ч.:

- генерація валової доданої вартості як підприємствами, прямо задіяними у будівництві, модернізації та обслуговуванні об'єктів транспортної, спортивної, комунальної, соціально-культурної і туристичної інфраструктури, так і в суміжних галузях економіки;
- забезпечення зайнятості населення;
- збільшення товарообігу;
- збільшення податкових надходжень у державний і місцеві бюджети;

- зміцнення малого і середнього бізнесу;
- створення перспективних агломерацій;
- посилення приватно-державного партнерства;

– формування мультиплікаційного впливу на економіку як у короткостроковому, так і довгостроковому періоді, що веде до зростання ВВП.

Низка позитивних ефектів від проведення масових заходів пов'язана зі зростанням міжнародної комунікації, що проявляється в таких аспектах:

- розвиток структур, відповідальних за міжнародну комунікацію, посилення міжнародної інтеграції;
- розвиток міжнародного і прикордонного співробітництва;
- поліпшення інвестиційного клімату й інвестиційної привабливості;
- залучення зовнішніх джерел фінансування інфраструктурних проектів, у т.ч. за рахунок зростання іноземних інвестицій, кредитів міжнародних фінансово-кредитних установ;
- відкриття країни мільярдами телеглядачів по всьому світу;
- розвиток туризму внаслідок відвідин туристів, що дізналися про країну завдяки масовому заходу;
- лібералізація візових режимів між країнами;
- посилення обміну інноваційними технологіями у сфері будівництва, виробництва та управління;
- набуття досвіду з організації та проведення міжнародних заходів.

Крім того, згідно з міжнародними дослідженнями, виявлено вплив міжнародних організацій, дотичних до організації масових заходів, на динаміку індикаторів фондових ринків. Так, наприклад, зафіксовано вплив рішень FIFA на фондові ринки країн-господарів чемпіонатів з футболу, а також успіху в чемпіонаті збірної певної країни на її фондовий ринок і рівень споживчих витрат [9].

Негативні наслідки пов'язані переважно із джерелами фінансування проведення масових заходів. У тому разі, якщо держава не в змозі залучити кошти інвесторів, витрати на будівництво і модернізацію інфраструктури покла-

Таблиця 1
Динаміка індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму для країн, у яких проводився конкурс Євробачення, 2008–2013 рр.

Країна	Індекс, місце в рейтингу	2008 р.	2009 р.	2011 р.	2013 р.
Російська Федерація (Євробачення-2009)	Індекс конкурентоспроможності	4,04	4,14	4,23	4,16
	Місце в рейтингу	64	59	59	63
Німеччина (Євробачення-2011)	Індекс конкурентоспроможності	5,41	5,41	5,5	5,39
	Місце в рейтингу	3	3	2	2
Азербайджан (Євробачення-2012)	Індекс конкурентоспроможності	3,72	3,84	3,85	3,97
	Місце в рейтингу	79	76	83	78

Побудовано за: [7]

даються на плечі платників податків країни – господаря заходу.

При цьому виникають такі проблеми:

– витрати на організацію міжнародних масових заходів зазвичай занижуються, а вигоди – завищуються;

– відсутність системного регулювання потоків ресурсів за проектами, що призводить до зростання рівня корупції та різноманітних зловживань;

– нецільове використання бюджетних коштів, призначених на підготовку до проведення заходу (завищення кошторисів або неналежне виконання робіт);

– системне недофінансування основних (захищених) статей бюджету;

– зростання соціальної напруги в суспільстві внаслідок несправедливого перерозподілу фінансових ресурсів;

– непомірне зростання боргової залежності держави та суб'єктів господарювання, загроза дефолту як на національному, так і на корпоративному рівні.

До значних втрат призводить недостатній рівень техніко-економічного обґрунтування під час укладення окремих договорів, непроведення належної роботи з геологічної та архітектурної розвідки.

Збільшення витрат державного і місцевих бюджетів, державних і комунальних підприємств може призвести до збільшення податкового тягаря і зростання вартості комунальних послуг.

Необхідно також відзначити можливий негативний вплив масових заходів на продуктивність праці внаслідок обмеження руху транспорту і роботи промислових підприємств у момент проведення чемпіонату. Крім того, на думку аналітиків світового інвестиційного банку Barclays, міжнародного Центру економічних і бізнес-досліджень, футбольні захоплення населення постійно обходяться десяти найбільшим економікам Європи в 0,3-0,75 % ВВП, або 8,1 млрд дол. США втрат. За словами аналітиків, причина в тому, що уболівальники не здатні нормально думати і працювати в період футбольного чемпіонату, всі їхні думки зайняті грою. Крім того, у ході чемпіонату уболівальники зазвичай вживають значно більше алкогольних напоїв, що також перешкоджає продуктивній роботі [10].

Оцінюючи негативний вплив масових заходів на економіку країн, що організують захід, важливо відзначити також такі наслідки:

– наслідки для довкілля: згідно з проведеним дослідженням норвезьких економістів на замовлення уряду ПАР в результаті проведення чемпіонату світу в атмосферу було викинуто 2,753 млн тонн вуглекислоти. Газета «The Guardian» також згадала про це на своїх сторінках, порівнявши спричинений футбольним чемпіонатом обсяг викидів вуглекислоти з шістьма тисячами польотів космічних човнів Shuttle

або виробництвом мільярда таких кулінарних виробів, як чизбургери [11];

– ефект витіснення (crowding-out): багато туристів, що зазвичай відвідують країну-господаря чемпіонату, в рік його проведення залишаються вдома;

– залучення зарубіжних підрядників і постачальників не дозволяє використовувати кошти, що виділяються з бюджетів, на розвиток вітчизняних підприємств;

– неефективний менеджмент може призвести до збитковості багатьох інфраструктурних об'єктів після проведення чемпіонату, в т.ч. стадіонів, готелів, аеропортів;

– недоліки в інфраструктурі, організації і проведенні чемпіонату автоматично несприятливо позначаються на іміджі країни-господаря, туристичних потоках, інвестиційній привабливості;

– неуспіх у чемпіонаті збірної країни-господаря негативно впливає на її фондовий ринок і рівень споживчих витрат.

Висновки. Отже, масові заходи (культурні, спортивні) мають значний потенціал як інтенсифікатора соціально-економічного розвитку держави. Разом з тим неналежна політика щодо менеджменту організації заходу, подальшого використання створеної інфраструктури містить серйозні загрози для конкурентоспроможності економіки. Кожен масовий захід спричиняє як позитивні, так і негативні соціально-економічні ефекти. Комплексна їх оцінка надає можливість визначити шляхи подальшого використання нагромадженого потенціалу для посилення конкурентоспроможності країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубенюк Я.А. Туристичний мультиплікатор як комплексний показник розвитку туристичної галузі [Текст] / Я.А. Дубенюк // Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації : зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. ; Ред. кол. : В.К. Мамутов (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2005. – С. 71-80.
2. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія [Текст]. – К. : ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с. – ISBN 978-966-8897-05-4.
3. Liesner H.H. The European common market and British industry. – Economic Journal. – 1958. – № 68. – P. 302-306.
4. Balassa B. Comparative Advantage, Trade policy and Economic Development. – Harvester Wheatsheaf, New York. – 1989. – P. 41-79.
5. Кончин В. Категорія виявленої порівняльної переваги та оцінка перспектив України на Євроринку [Текст] // Журнал європейської економіки. – 2003. – № 1. – С. 135-147.
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007. Furthering the Process of Economic Development. – World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2007. – 462 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
7. The Travel and Tourism Competitiveness Index 2013 Data Analyzer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/travel-and-tourism-competitiveness/ttci-platform>.
8. Sterken E. Growth Impact of Major Sporting Events /

- E. Sterken // European Sport Management Quarterly. – 2006. – P. 375-389.
9. Гладунов О. Вузузела – новое средство против кризиса [Электронный ресурс] / О. Гладунов // Свободная пресса. – 13 июля 2010 года. – Режим доступа : <http://svpressa.ru/economy/article/27730/>.
10. Данилюк О. Футбол и экономика: прямое и косвенное влияние [Электронный ресурс] / О. Данилюк // – Режим доступа : <http://blog.management.com.ua/item/48>.
11. Знаете ли, что чемпионат мира по футболу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecofriendly.ru/content/znaete-li-cto-chempionat-mira-po-futbolu>.

УДК 37 014.5(477.44)

Татомир І.Л.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки**Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка***МАРКЕТИНГОВІ ТА ЗАОХОЧУВАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ
ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАКОРДОННИХ ВНЗ****MARKETINGS AND ENCOURAGING MECHANISMS OF PRESENTATION
OF FOREIGN HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто існуючі теоретичні підходи до визначення наукової дефініції «маркетинг освіти». Запропоновано розгорнуту схему механізму формування маркетингового комплексу провідних навчальних закладів. Розкрито особливості формування продуктової, цінової, комунікаційної та збутової політик, які входять у структуру маркетингового комплексу закордонних освітніх установ.

Ключові слова: маркетинг освітніх послуг, маркетинговий комплекс, стейкхолдери, кампус, франчайзинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие теоретические подходы к определению научной дефиниции «маркетинг образования». Предложена развернутая схема механизма формирования маркетингового комплекса ведущих учебных заведений. Раскрыты особенности формирования продуктовой, ценовой, коммуникационной и сбытовой политик, которые входят в структуру маркетингового комплекса зарубежных образовательных учреждений.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, маркетинговый комплекс, стейкхолдери, кампус, франчайзинг.

ANNOTATION

In the article, the existent theoretical approaches to determination of scientific definition "marketing of education" are considered. The expanded chart of mechanism of forming marketing complex of leading educational establishments is offered. The features of forming food, price, communication, and sale policies included in the structure of marketing complex of foreign educational establishments are exposed.

Keywords: marketing of educational services, marketing complex, stakeholders, campus, franchising.

Актуальність теми дослідження. В умовах відкритості кордонів та насиченості освітнього простору інформацією національні вищі навчальні заклади не можуть залишатися пасивними гравцями ринку освітніх послуг, бо в ситуації, коли пропозиція перевищує попит, виникає потреба освоювати нові сегменти ринку і більш ретельно підходити до врахування інтересів усіх стейкхолдерів освітнього процесу. Саме тому закордонні ВНЗ все частіше вдаються до маркетингового інструментарію позиціонування освітніх продуктів та послуг, який дозволяє зайняти відповідну нішу на ринку освітніх установ іноземних держав.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми показав наявність відповідних напрацювань як з боку вітчизняних, так і закордонних економістів. Так, Т.Є. Оболенською було запропоновано концепцію соціально-відповідального маркетингу як

ефективного інструменту узгодження попиту на освіту і пропозиції відповідних послуг. І.В. Захарова розглянула закономірності маркетингової діяльності освітніх установ, її соціальний та комерційний ефекти. А.Н. Алексанкова та Є.О. Джаїм проаналізували роль освітнього маркетингу у міжнародній діяльності навчальних закладів Росії.

Не вирішена раніше частина проблеми. Незважаючи на чималу кількість досліджень з даної тематики, окремі її аспекти все ж таки залишилися поза увагою науковців. Мова йде про елементи маркетингового комплексу навчального закладу та його складові.

Цілі статті полягають в обґрунтуванні особливостей продуктової, цінової, комунікаційної та збутової політик, які входять у структуру маркетингового комплексу закордонних ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. О.В. Родіонов визначає маркетинг освіти як засіб, за допомогою якого ВНЗ активно інформують і просувають свої цілі, цінності і продукти абітурієнтам, їхнім батькам, персоналу і суспільству [5, с. 184]. На думку Т.Є. Оболенської, для навчальних закладів маркетинг – це розробка, реалізація і оцінка освітніх послуг шляхом установлення відносин обміну між освітніми установами та споживачами освітніх послуг з метою гармонізації інтересів та задоволення потреб споживачів [2, с. 32]. Більш деталізоване визначення запропонувала Н.В. Тихомирова. Дослідниця, маркетинг освіти трактує як систему управління ринковою діяльністю освітньої установи, спрямованою на регулювання ринкових процесів і вивчення освітнього ринку, що призводить до найбільш ефективного задоволення споживачів: особистості в освіті; освітнього закладу – у розвитку; фірм та інших організацій-замовників – зростанні кадрового потенціалу; суспільства – у розширеному відтворенні сукупного особистісного та інтелектуального потенціалу [7, с. 23].

Для того щоб глибше зрозуміти сутність наукової дефініції «маркетинг освітніх послуг», розглянемо за допомогою запропонованої схеми комплекс його елементів та визначимо його основних суб'єктів та об'єкти. Як видно із рисунка 1, ключовими елементами маркетин-

гового комплексу є такі чотири складові: продуктова, цінова, комунікаційна та збутова політика, на кожній із яких і зупинимося більш детально.

I. Продуктова політика. Провідні ВНЗ розвинутих держав світу експорт освітніх продуктів та послуг розглядають як частину своєї зовнішньої політики. Освіта з безкоштовної привілеї переходить у товар, який досить високо котирується на міжнародному ринку. У боротьбі за статус та престиж ВНЗ-експортери забезпечують впровадження інноваційних технологій викладу матеріалу, застосовують різноманітні дистанційні курси навчання, відкривають нові, найбільш затребувані ринком спеціальності, намагаються підвищувати якість викладання шляхом запрошення провідних фахівців до читання лекційних курсів, академічних обмінів професорсько-викладацького складу тощо. Так, для прикладу, китайські університети запрошують на роботу кращих професорів, у тому числі і з України. Станом на 2009 р. середня заробітна плата професорів і викладачів у секторі вищої освіти в Китаї становила 1 182 дол. США (при середньому рівні зарплати у країні – 393 дол. США) [10].

II. Цінова політика. Як правило, у більшості країн-експортерів освітній ціновий коридор для

іноземців є значно вищим, ніж для корінних жителів. Лише окремі країни встановлюють гнучкішу систему оплати за навчання з метою залучення більшої кількості абітурієнтів. Чим більш переконливою сьогодні є аргументація того, як витрати споживача перетворюються у його ж вигоди, тим більшу суму іноземець готовий заплатити за можливість отримати освіту відповідного зразка.

За вартістю освітніх послуг, що надають країни-експортери, їх усіх можна умовно розділити на «жорстких» та «м'яких» продавців. До першої групи варто віднести США, які контролюють третю частину світового фінансового освітнього обороту завдяки тому, що заробляють на іноземних студентах у 15 разів більше, ніж витрачає на їх навчання американський уряд. Сюди також відносяться Канада, Австралія та Нова Зеландія, де плата за навчання для іноземців у декілька разів є вищою, ніж для національних студентів. До «м'яких» продавців відносять ті країни, в яких витрати на навчання іноземців компенсуються за рахунок внутрішні джерел, стипендій, грантів, пільг тощо з метою подальшого залучення випускників-емігрантів на свої ринки праці. До переліку таких держав входять Німеччина, Франція, Фінляндія, Швеція.

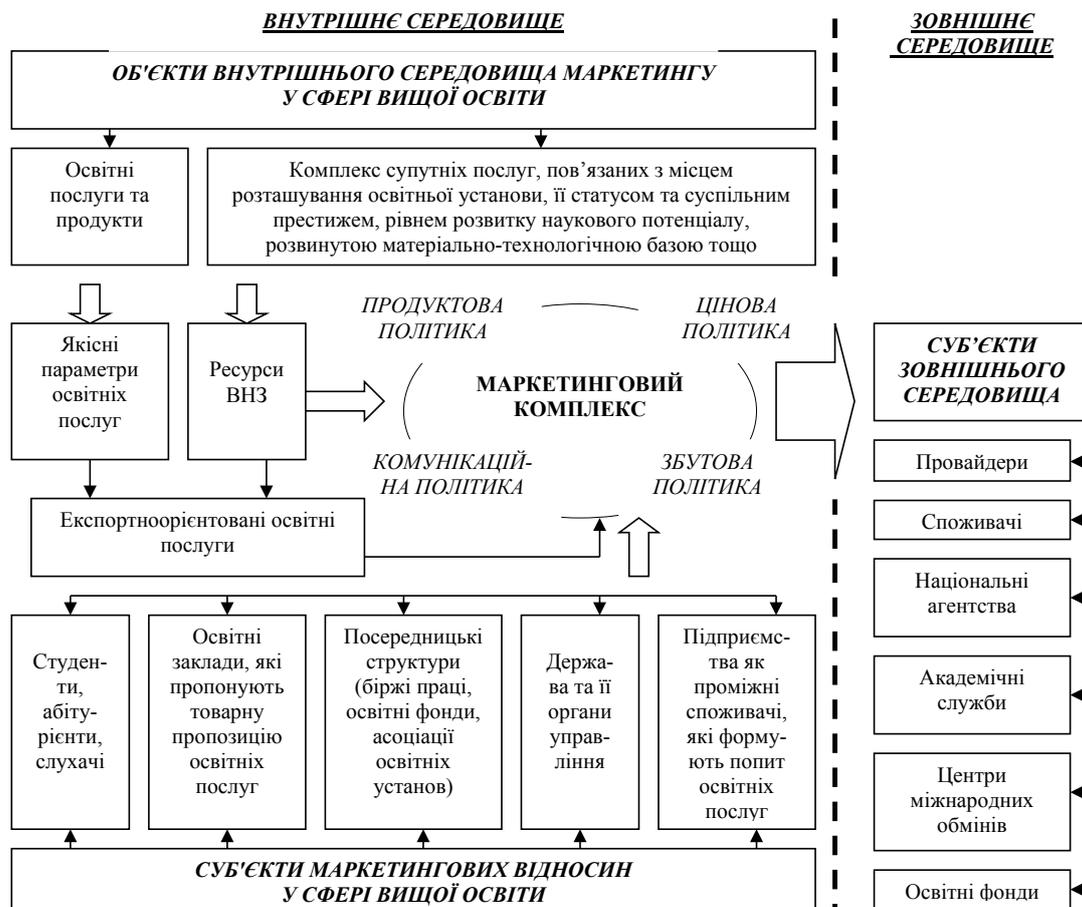


Рис. 1. Механізм формування маркетингового комплексу ВНЗ

Складено автором на основі [9, с. 5]

Так, урядом Великої Британії виділяються спеціальні стипендії для іноземців, і майже у всіх навчальних закладах оплата для іноземних студентів менша у порівнянні з оплатою англійців. Зокрема, саме Британська Рада на конкурсній основі щорічно розподіляє стипендії Міністерства закордонних справ Великої Британії British Chevening Awards. Це реальна можливість отримати освіту (ступінь магістра чи MBA) здібній людині, яка не має у своєму розпорядженні необхідних коштів. У Німеччині, Ліхтенштейні та Норвегії практикують застосування комбінованих систем стипендій і кредитів, при цьому частина стипендії надається у вигляді гранту, а частину потрібно повернути за принципом кредиту [5].

Окремі країни практикують програми фінансування, які націлені на те, що студент, який закінчив один семестр за свій рахунок і зарекомендував себе з кращого боку, отримує грант від університету або міжнародних організацій. Це стосується, наприклад, Польщі – Вишеградська стипендія дозволяє навчатися абсолютно безкоштовно, плюс студенту будуть компенсувати витрати на проживання.

Ще однією особливістю є програми академічних обмінів. Так, урядом США розроблена програма імені Фулбрайта, яка надає чудову можливість навчатися від одного до двох років у американських університетах або проводити наукове дослідження протягом 3-9 місяців у галузі гуманітарних, точних, соціальних, технічних і природничих наук та отримувати стипендію. Це також можливість для фахівців та експертів бути лекторами для американських студентів. Програма орієнтована на студентів старших курсів, випускників ВНЗ, молодих спеціалістів, науковців і навіть цілих навчальних установ.

Такі провайдери освітніх послуг, як Італія, Японія, Корея та Іспанія, обрали дещо іншу фінансову стратегію, вони до сьогодення часу зберігають рівні умови оплати за навчання та отримання фінансової підтримки для внутрішніх й іноземних студентів.

III. Комунікаційна політика проявляється у:

- використанні соціальних мереж в Інтернеті як нового маркетингового інструменту підтримання контактів. Адже сьогодні практично уся молодь, яка має доступ до Інтернет ресурсу проводить дозвілля у соціальних мережах. Саме в останніх можна знайти чимало цікавої інформації та відзвітів про ті чи інші закордонні ВНЗ, перспективи вступу до них тощо. З допомогою соціальних мереж маркетологи ВНЗ створюють позитивну думку про них у ході невимушеної розмови користувачів. Крім того, такі мережі є ефективним джерелом збору інформації про стать, вік, місце проживання, навчання та ін., оскільки більшість молоді є відкритою для спілкування. Така інформація дає змогу виявити потенційних абітурієнтів та розіслати їм потрібну інформа-

цію про можливості та перспективи подальшого навчання. Саме через електронну пошту, як перевірений інструмент директ-маркетингу можна розсилати не лише текстові повідомлення, а й аудіо, відеофайли, програми тощо;

- підготовці позитивних публікацій про ВНЗ, про його освітні послуги, проведенні презентацій, прес-конференцій та прес-релізів;

- розробці двомовних сайтів ВНЗ, які є свідченням їх активної діяльності в Інтернеті;

- проведенні освітніх ярмарок та участі в міжнародних виставках, на яких навчальні заклади мають змогу репрезентувати свої програми та освітні проекти для бізнес-спільноти та владних структур, від яких залежить отримання державних замовлень, рекрутерів і випускників, які бажають здобувати освіту за кордоном. При цьому усі бажаючі мають змогу отримати безкоштовну консультацію від академічних консультантів стосовно системи освіти тієї чи іншої країни, умов вступу, вартості навчання тощо;

- організації недільних освітніх турів. Найбільш зразковою у цьому плані є Польща. Центр освіти «UniverPL» у рамках партнерської програми «За освітою – по світу» щорічно організовує короткі екскурсійні поїздки для потенційних абітурієнтів у 10 рейтингових польських ВНЗ – Любліна, Варшави, Вроцлава, Познані та Кракова з метою вибору найбільш прийнятної для навчання. При цьому майбутні вступники та їх батьки мають можливість ознайомитися з напрямками та спеціальностями у пропонованих навчальних закладах, їх інфраструктурою, навчально-методичним забезпеченням, професорсько-викладацьким складом, місцевими студентами і керівництвом. Такі екскурсії для іноземців є хорошою рекламою не лише ВНЗ, а й самих міст, у яких вони знаходяться.

- створенні мереж консультативних центрів за кордоном. Лише до мережі Education USA входить більш ніж 450 центрів по всьому світу, що надають точну, об'єктивну і неупереджену інформацію про усі акредитовані американські вищі навчальні заклади у США та проводять консультації щодо вступу;

- проведенні «віртуальних» екскурсій по ВНЗ з їх активним висвітленням в Інтернеті. Такий захід дає можливість в онлайн-режимі ознайомитися з інфраструктурою освітньої установи: її аудиторним фондом, розміщенням корпусів, навчальних лабораторій, кафедр, відділів, студентських поселень тощо.

IV. Збутова політика з просування освітніх послуг на закордонні ринки полягає у використанні системи рекламних та заохочувальних заходів, серед числа яких виокремимо такі:

1. Розробка експортно орієнтованих та партнерських освітніх програм, які дозволять студентам здійснювати академічну мобільність у закордонні ВНЗ-партнери. Так, для прикладу, в Канаді прийнято положення «Презен-

тація освіти Канади у світі, презентація світу Канаді: Маркетинговий план розвитку міжнародної освіти провінцій і територій» (2011), розроблено «План дій Канадського консорціуму з маркетингу міжнародної освіти» (2011), в яких затверджено курс на посилення інтернаціоналізаційних змін в освіті.

З 2001 р. у Німеччині здійснюється спеціальна програма «Міжнародний маркетинг освітнього та дослідницького простору Німеччини». Її метою є підвищення експортного потенціалу вищої школи Німеччини та залучення іноземних студентів і аспірантів. Ставиться завдання не тільки залучити іноземних студентів, а й створити умови для того, щоб закордонні висококваліфіковані наукові кадри залишалися в країні. Міністерство науки та досліджень спільно з Німецьким студентським товариством з 2002 р. здійснюють проєкт «Інтернаціоналізація навчання: іноземні студенти в Німеччині – німецькі студенти за кордоном» [8, с. 227].

2. *Надання студентові права вибору режиму відвідування занять і навчального розкладу*, беручи до уваги не тільки навчання за системою «неповного дня», а й заняття у вихідні дні та під час канікул.

3. *Можливість самостійно обирати перелік дисциплін, що вивчаються, які увійдуть у диплом*. У світі розрізняють два маркетингових підходи до освіти: 1) так званий німецький, коли студента намагаються «напакувати» знанням «усіх тих багатств, які виробило людство» (в межах конкретного фаху); 2) американський, за яким, студента «розвивають углиб», уникаючи «надлишкових знань», при цьому напрям поглиблення обирає сам студент через систему факультативів [6, с. 82].

4. *Урізноманітнення переліку спеціальностей*, які користуються найбільшим попитом на закордонному ринку праці.

5. *Безкоштовні курси по вивченню мови*. Широка гама пропозицій різнотермінових курсів з боку закордонних ВНЗ дає змогу вступникам цілковито зануритися у мовне середовище країни за підтримки викладачів-носіїв мови. Після чого вони отримують сертифікат відповідного рівня володіння мовою. У більшості країн – експортерів освітніх послуг іноземці отримують безкоштовний онлайн-курс як додаткове джерело вивчення мови. Зразковою практикою стало проведення мовних таборів під час вільного від навчання часу та мовних літніх шкіл.

6. *Надання освітніх послуг в режимі online*. Останніми роками Британія пропонує дуже цікаву програму Online-MBA. Вона призначена для громадян України, які не можуть виїхати за кордон та бажають отримати кваліфікацію без відриву від основної роботи і сім'ї. Програма передбачає прослуховування online-лекцій, отримання підручників поштою і письмові іспити. Студенти спілкуються з курато-

рами і професорами за допомогою Скайп. Результатом навчання є отримання студентом британського диплома про освіту [4].

7. *Можливість працевлаштування за кордоном*, що особливо актуально для тих абітурієнтів-нерезидентів, які навчатимуться за власний кошт. Створення на базі навчальних закладів потужних навчально-практичних лабораторій із сучасним обладнанням, в університетах Європи, дозволяє ще протягом навчання моделювати майбутні умови роботи випускника на підприємствах. Самі ж підприємства також широко залучаються до цієї практичної підготовки, що додатково дає можливість роботодавцю ще протягом навчального процесу об'єктивно познайомитися з майбутнім кандидатом на свого працівника та координувати його підготовку. У навчальних закладах створюються так звані Бюро Кар'єр, які сприяють працевлаштуванню студентів та випускників. Так, наприклад, Вища банківська школа (Польща) співпрацює з близько 5 тис. зацікавлених у молодих спеціалістах підприємств, найпотужніші з яких формують зміст навчальних планів на 30-40% [1]. Саме відсоток працевлаштування випускників – той параметр, яким у першу чергу пишуться закордонні університети.

Щодо можливості працевлаштування іноземців під час навчання, варто відзначити, що уряди іноземних держав ідуть на певні поступки. Так, для прикладу, в Австралії іноземним студентам дозволяється працювати 20 годин на тиждень під час навчання і повний робочий день на канікулах. У Німеччині ж час, відведений на роботу для іноземного студента, складає 120 повних і 240 неповних робочих днів на рік.

8. *Високий рівень визнання дипломів*. Усі європейські країни займаються впровадженням болонських норм і стандартів в освіті, науці і техніці. Дипломи більшості навчальних закладів котируються у всіх країнах Європи і в більшості країн світу, при цьому не потрібне додаткове їх підтвердження.

9. *Відкриття філій за кордоном на основі розвитку системи франчайзингових відносин*, що передбачає передачу відомим університетом іншим навчальним закладам права реалізації власної освітньої програми, яка включає адаптаційні курси і тренінгову систему. Усі офшорні проєкти реалізуються спільно з місцевими закладами освіти та організаціями, діяльність яких регулюється національним законодавством у сфері освіти. Франчайзинговий підхід вже сьогодні обрали для себе вищі Австралії, Сінгапуру, Малайзії та інших держав.

Розвинуті держави та країни, що сьогодні лише розвиваються, є самостійно зацікавленими в експортному просуванні освітніх послуг на міжнародні ринки. Вони створюють усі належні умови для перебування іноземних студентів, випускників та науковців, починаючи із спрощення процедури візового

режиму, створення консультаційних центрів при Посольствах тих держав, із яких іде найбільший обсяг іноземних студентів, відкриття у межах ВНЗ центрів культурного співробітництва та завершуючи інфраструктурною підтримкою кампусів. Так, для прикладу, лише у Німеччині за останні роки максимально спрощено отримання в'їзних віз для іноземних студентів, термін їх перебування збільшено з 10 до 15 років. Після чого дозвіл на проживання можна продовжити не на рік, як раніше, а на два. У кожному державному ВНЗ Німеччини спеціально резервується 5% місць для іноземних студентів. Багато вищих навчальних закладів розпочали навчання іноземних студентів на англійській мові. США ж відзначаються дією федеральної служби, яка займається лише питаннями та проблемами перебування іноземних студентів у країні.

Висновки. Виходячи із вище викладеного можемо зробити такі висновки. Від того, наскільки грамотно ВНЗ буде позиціонувати себе та освітні продукти і послуги з точки зору продуктової, цінової, комунікаційної та збутової політики, багато в чому залежатиме його репутація на зовнішньому ринку. Саме тому за необхідне вбачається забезпечення злагодженої роботи маркетингових центрів при ВНЗ, які займаються розробкою і проведенням маркетингових та соціологічних досліджень, цінових моніторингів, рекламних заходів з просування освітніх послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euro-osvita.com.ua/programs.aspx>.
2. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
3. Освіта за кордоном: від Австралії до Швейцарії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/abroad/higher_school/articles/7267/.
4. Освіта за кордоном: популярні серед українців напрями навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/abroad/higher_school/articles/30304/.
5. Родіонов О.В. Маркетинг освітніх послуг ВНЗ / О.В. Родіонов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 184-185.
6. Савельєв Є.В. Новітній маркетинг / Є.В. Савельєв. – К. : Знання, 2008. – 420 с.
7. Тихомирова Н.В. Дефиниции маркетинга образования / Н.В. Тихомирова // Материалы семинара «Маркетинг образовательных услуг». – М. : МЭСИ, 2002. – 125 с.
8. Шутаєва О.О. Маркетинг на світовому ринку освітніх послуг: інструменти та механізми / О.О. Шутаєва // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 1. – Том 25(64). – С. 223-231.
9. Маркетинг в международной деятельности ВУЗа : учеб. пособие // [Д.Г. Арсеньев, А.М. Алексанков, Е.А. Джаим и др.] ; Под ред. А.М. Алексанкова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 105 с.
10. China Statistical Yearbook 2010. National Bureau of Statistics of China. – Beijing: China Statistics Press, 2011. – 1040 p.

УДК 338.45:629.33(477)

Вишняков В.М.
професор,доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії
Запорізького національного університету**Хохотва М.І.**студент економічного факультету
Запорізького національного університету**МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
В АВТОМОБІЛЕБУДУВАННІ УКРАЇНИ****INTERNATIONAL INTERGRATION PROCESSES
IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена дослідженню особливостей і аналізу міжнародних інтеграційних процесів в автомобілебудуванні України. Також особлива увага була приділена визначенню основних передумов виникнення міжнародних проектів та їх ролі у розвитку галузі в умовах поглибленої кризи.

Ключові слова: автомобілебудування, спільне підприємство, міжнародна інтеграція, виробництво, інтеграційний проект.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию особенностей и анализу международных интеграционных процессов в автомобилестроении Украины. Также особое внимание было уделено определению основных предпосылок возникновения международных проектов и их роли в развитии отрасли в условиях углубленного кризиса.

Ключевые слова: автомобилестроение, совместное предприятие, международная интеграция, производство, интеграционный процесс.

ANNOTATION

This article is devoted to analysis of the characteristics and features of international integration processes in the automotive industry of Ukraine. Also special attention was paid to the definition of the basic prerequisites of international projects and their role in the development of the industry in a profound crisis.

Keywords: automotive industry, joint enterprise, international integration, production, integration process.

Постановка проблеми. Автомобілебудування в світі характеризується високим рівнем інтеграції і посиленого співробітництва, що дозволяє успішно діяти на ринку і конкурувати з іншими виробниками. Проте підприємства галузі в Україні не докладають значних зусиль для розвитку міжнародних зв'язків, що призвело до низької привабливості продукції серед інших пропозицій. Результатом цього явища є значний спад виробництва, а в деяких випадках – повна його зупинка.

Якщо при нормальних умовах функціонування економіки країни підприємства справлялися зі своїми проблемами, завантажували потужності і продавали автомобілі, то зараз ситуація кардинально змінилася. Через різке зниження купівельної спроможності більшої частини населення і підвищення цін вітчизняне автомобілебудування опинилося у скрутному становищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням і дослідженням питання міжнарод-

ної економічної інтеграції займалися різні науковці як з України, так і з інших країн.

На проблеми міжнародної економічної інтеграції звертали свою увагу К. Мейер, Р. Шуман, А. Паніч, Ж. Моне, Б. Баласса та багато інших. Б. Баласса та М. Алле розглядали інтеграцію як єдність, гармонізація у міжнародному масштабі, яка формується поступово. Також ними була сформована класифікація рівнів інтеграції, яка актуальна і досі.

Я. Тінберген (один із теоретиків дирижизму) вважав, що функціонування міжнародних інтегрованих структур можливо на основі розробки їх учасниками спільної економічної політики і погодженого соціального законодавства [1, с. 352].

Серед наукових робіт, в яких проводився аналіз теоретичних підходів щодо необхідності економічної інтеграції, можна відзначити роботи представників німецької історичної школи – Ф. Ліста, Г. Шмолера, В. Рошера та ін. Проблемами регіональної інтеграцією цікавилися такі теоретики, як Дж. Вайнер, П. Робсон, Р. Купер, Джамаль Закарія, Ріяд Наджиб та інші. Міжнародну економічну інтеграцію досліджували такі вітчизняні вчені як В. Будкіна, Д. Лук'яненко, А. Поручника, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін. У публікаціях останніх років зроблено значний внесок у розвиток теоретичних засад економічної інтеграції [2, с. 74].

Проте незважаючи на це, деякі аспекти і особливості сучасних міжнародних інтеграційних процесів є досі не освітленими у наукових працях.

Метою статті є дослідження та узагальнення основних тенденцій розвитку міжнародних інтеграційних відносин в автомобілебудування України, а також обґрунтування пріоритетності співробітництва з іноземними компаніями.

Виклад основного матеріалу. Автомобільна індустрія України – це термін, який охоплює широкий спектр компаній та організацій в історії української держави, що беруть участь у проектуванні, розробці, виробництві, маркетингу та продажу легкових автомобілів, лег-

кових комерційних автомобілів, вантажних автомобілів і автобусів, причепів, мотоциклів, мопедів, спеціальної та військової автомобільної техніки, запчастин та комплектуючих для автомобілів мотоциклів та мопедів.

В автомобільній промисловості поширені партнерства різного типу, як вертикального (клієнт-виробник), так і горизонтального (між компаніями на одній ланці ланцюга створення цінності). Провідні світові виробники, які практично не інвестують у складальне виробництво або систему продажу, погоджуються на співпрацю з українським капіталом.

Лідером за кількістю спільних проектів є Запорізький автомобілебудівний завод. Серед його партнерів – DaimlerChrysler (Німеччина), ВАЗ (Росія), GM Opel (Німеччина). Компанією «Єкрокар» укладений альянс зі Skoda (Чехія) та Volkswagen (Німеччина) щодо будівництва підприємства та запуску дрібноузлової збірки автомобілів Skoda та Volkswagen [3].

У більшості розвинених країн автомобілебудівна галузь є пріоритетною та її можна порівняти з локомотивом, який тягне за собою значну частину інших галузей. Ще до недавнього часу роботу Запорізького автозаводу забезпечували понад 1030 постачальників матеріалів і комплектуючих виробів, серед яких 827 було українських, 99 – із країн СНД і 109 – із далекого зарубіжжя. Тільки в Запорізькій області роботу «ЗАЗ» забезпечували понад 300 постачальників. Проте, як відомо, на початок 2015 року завод зупинив виробництво автомобілів повністю.

Такі коопераційні зв'язки давали можливість задіяти виробничий потенціал підприємств, а отже – забезпечити їхній розвиток і дати роботу десяткам тисяч людей. ПАТ «ЗАЗ» був одним із найбільших роботодавців у регіоні: одне робоче місце на підприємстві забезпечувало не менше десяти робочих місць на підприємствах-суміжниках.

Як уже було сказано раніше, роботу компанії високо оцінювали закордонні партнери і тому «ЗАЗ» у різні роки співробітничав з General Motors Daewoo Auto & Technology, Adam Opel, DaimlerChrysler, Automobile Dacia SA, FSO, TATA і АвтоВАЗ [4].

«ЗАЗ» здійснювала спільний проект з DaimlerChrysler у 2002–2006 роках, а саме

	2002		Daimler Chrysler
	2003		Adam Opel
	2003		АвтоВАЗ
	2004		GM DAT
	2004		TATA
	2006		Chery
	2009		KIA Motors

Рис. 1. Спільні проекти за участю «ЗАЗ»

випускалися три моделі – Mercedes Е- (2 моделі) і М-класу.

Наприкінці лютого концерн DaimlerChrysler і СП «АвтоЗАЗ-Daewoo» підписали спільний документ, яким німецько-американський концерн давав згоду на складання автомобілів Mercedes на українському підприємстві і постачання машинокомплектів на складальне підприємство в Іллічівську.

З появою в модельній гаммі українського СП двох автомобілів представницького класу, один з яких на той час був тільки презентований на європейських автосалонах (йдеться про Mercedes Е-класу) стало зрозуміло, що підприємство може і повинно надалі розширювати свою міжнародну співпрацю. Незважаючи на те, що складання автомобілів відбувалося в невеликих кількостях, які відповідали потребам ринку (наприклад, Mercedes до кінця року було зібрано всього 300 штук) – це був реальний спосіб завантажити потужності і дати можливість заробити численному персоналу заводу. Важливим є і те, що це робилося не тільки для того, щоб забезпечити зайнятість – від цього вигравали і споживачі. Зібраний в Україні Mercedes продавався приблизно на 10% дешевше, ніж «чистокровний» німець [5].

Adam Opel, «УкрАвто» і «ЗАЗ» також були залучені до здійснення спільного проекту з 2003 року. Німецька компанія Adam Opel (європейський підрозділ General Motors), Українська автомобільна корпорація (в особі ТОВ «УкрАвтоЗАЗ-Сервіс») і ПАТ «ЗАЗ (Запоріжжя)» мали угоду про імпорт, остаточне складання, дистрибуцію та обслуговування ряду автомобілів марки Opel в Україні.

Таблиця 1

Класифікаційна характеристика стратегічних альянсів за участі українських підприємств

Альянси (підприємства-учасники)	Сфера діяльності	Тип альянсу	Форма альянсу
Корпорація «Богдан», «ЗАЗ», ЗАТ «Об'єднані транспортні системи» (РФ)	Автомобілебудування	Виробничий	Майновий
«ЗАЗ», DaimlerChrysler (Німеччина)	Автомобілебудування	Виробничо-комерційний	Майновий
«ЗАЗ», Opel (Німеччина)	Автомобілебудування	Виробничо-комерційний	Майновий
Кременчуцький автоскладальний завод («АІС»), Geely (Китай)	Автомобілебудування	Виробничо-комерційний	Майновий
«Атолл Холдинг», SKODA Auto (Чехія), Volkswagen (Німеччина)	Автомобілебудування	Виробничий	Майновий

Згідно з угодою, «ЗАЗ» почав збірку автомобілів моделей Vectra, Astra і Corsa з ввезених у країну машинокомплектів, а з початку 2004 року – дрібноузлове виробництво, що включало також зварювання, фарбування і складання автомобілів моделі Astra на потужностях у Запоріжжі.

Усі зібрані автомобілі продавалися тільки в Україні. А якщо рівень переробки товару в нашій країні (вклад місцевого виробництва) перевищував 50% від ціни готової машини, здійснювалися поставки в інші країни, зокрема в Росію. Такий порядок було визначено угодами між Україною та іншими країнами СНД. Особливістю таких проектів було те, що «ЗАЗ» доручали, як правило, збирання, а не комплексне виробництво. Це свідчить про те, що довіра до якості української продукції дуже низька.

У 2001 році між компаніями «Атолл Холдинг» та SKODA Auto було укладено угоду про відкриття заводу з виробництва автомобілів «Єврокар». У цьому ж році він був збудований і перша партія моделей SKODA Octavia була випущена методом великоузлового складання. З початку 2002 року почалося серійне виробництво автомобілів марки SKODA.

Діяльність підприємства з самого початку будувалася за принципом постійного збільшення об'ємів виробництва і тому у 2006 році була запущена друга черга проекту з виробництва автомобілів. Це дрібноузлове виробництво, при якому монтаж автомобілів здійснюється на конвеєрній лінії з використанням технологічного процесу, аналогічного тому, який використовується на заводах Skoda Auto.

У 2007 р. було розпочато реалізацію третьої черги проекту. Вже у вересні 2009 р. «Єврокар» закінчило будівництво зварювального та фарбувального виробництва, а у 2011 р. на зварювальному виробництві заводу «Єврокар» була виготовлена пілотна партія кузовів. Того ж року відбувся успішний запуск нового лакофарбового виробництва. На сьогоднішній день зварювання та фарбування відбувається на обладнанні таких відомих компаній як Transsystem (Польща), Chropynska Strojirna (Чехія), EISENMANN (Німеччина).

Зараз «Єврокар» випускає весь модельний ряд автомобілів марки SKODA. У період з 2003–2006 рр. «Єврокар» разом зі SKODA також виробляв такі марки автомобілів, як Volkswagen, Audi і Seat.

Підсумком виробничої діяльності підприємства стало створення повномасштабного виробництва автомобілів, яке включає такі основні виробничі процеси, як зварювання, фарбування і монтаж автомобілів. Виробничі потужності заводу дозволяють випускати до 100 тисяч автомобілів на рік і дають можливість збільшити

рівень локалізації виробництва автомобілів з подальшою перспективою розвитку експорту.

За 10 років існування заводу «Єврокар» (з 2001 по 2011 роки) було зібрано 119 727 автомобілів [6]. Наразі темпи виробництва зберігаються, але спостерігається значна проблема недостатнього завантаження потужностей.

Корпорація «Богдан» також займається створенням міжнародних проектів і співпрацює з великою кількістю компаній. Серед них можна виділити виробництво автомобілів Hyundai, Isuzu і багато іншої продукції. З початку 2000 року на заводі здійснюється виробництво автомобілів ВАЗ з машинокомплектів. Крім цього, «Богдан» надає технічне обслуговування за ліцензією автовиробників, а також є дилером іноземних компаній (Chery, Daihatsu тощо). У 2006 році корпорація «Богдан» створила спільне підприємство з Isuzu Motors Limited (Японія) та Sojitz Corporation (Японія). Вже у 2010 році було створене ще одне спільне підприємство з чеською Cegelec з виробництва троллейбусів для ринків Європейського Союзу. Також незабаром було розпочато виробництво автобусів Богдан малого класу на агрегатній базі Hyundai [7]. Співробітництво корпорації «Богдан» у більшості випадків полягає в активній участі саме української сторони, а також у повномасштабному виробництві, на відміну від інших українських компаній.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що створення альянсів з автомобільними грандами світу повністю відповідає інтересам України, окремих підприємств і є економічно вигідними. Пояснюється це тим, що в умовах інтеграції автомобілебудування у світову економіку підтримка вже існуючих і налагодження нових коопераційних зв'язків є запорукою подальшого розвитку галузі.

Беручи до уваги наявні проблеми і можливості, необхідно проводити вдосконалення і роботу у таких напрямках:

- створення власної конкурентоспроможної продукції за участі партнерів з-за кордону;
- запровадження світових стандартів якості;
- розвиток персоналу як основи виробничого процесу;
- впровадження енергозберігаючих ресурсів і екологічно чистих технологій;
- забезпечення випереджаючих темпів збільшення продуктивності праці.

Також варто відзначити, що у більшості випадків міжнародне співробітництво обмежується складанням автомобілів, оскільки довіра до українських підприємств низька. Тому в першу чергу треба розвивати власні потужності, вдосконалювати й підвищувати рівень якості, що призведе до перетворення автомобілебудування України на високотехнологічну і привабливу галузь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мировая экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. – М. : Экономист, 2008. – 860 с.
2. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
3. Когда и зачем создавать альянсы // Инвестгазета. – 2003. – № 48. – 2-8 декабря.
4. Клуб автолюбителей ЗАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zaz-dnepr.org.ua/kommunar.htm>.
5. Журнал «Автоцентр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autocentre.ua/ac/actual/reporting/mercedes-zaporozhtsy-zagovorili-ponemetski-131.html>.
6. Офіційний сайт Skoda в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://praga-auto.com.ua/48/eurocar/>.
7. Офіційний сайт корпорації «Богдан» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bogdan.ua/ru/products.html>.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.34

Андрусяк І.В.
*аспірант кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

THE ISSUES RELATING TO INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються проблеми інституційного забезпечення сталого розвитку України. Охарактеризовано етапи становлення та рівень розвитку інституційного середовища. Проаналізовано результати Індексу глобальної конкурентоспроможності та Індексу сталого розвитку для України. Визначено основні напрями вдосконалення інституційної бази сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, інститути, інституційне забезпечення, інституційне середовище, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс сталого розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы институционального обеспечения устойчивого развития Украины. Охарактеризованы этапы становления и уровень развития институциональной среды. Проанализированы результаты Индекса глобальной конкурентоспособности и Индекса устойчивого развития для Украины. Определены основные направления совершенствования институциональной базы устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, институты, институциональное обеспечение, институциональная среда, Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс устойчивого развития.

ANNOTATION

The paper deals with the issues relating to institutional support for sustainable development of Ukraine. The stages and the level of development of institutional environment are highlighted. The study examines results of the Global Competitiveness Index and the Index of Sustainable Development of Ukraine. The outcomes put forward the ways of improving the institutional framework for sustainable development.

Keywords: sustainable development, institutions, institutional support, institutional environment, Global Competitiveness Index, Index of Sustainable Development.

Постановка проблеми. «Саміт Землі» у 1992 р. визначив курс на сталий розвиток. Світова спільнота почала замислюватися над можливостями інтеграції соціальної, економічної та екологічної складових концепції сталого розвитку. Необхідними умовами впровадження концепції стали створення відповідних органів та прийняття національних політик і стратегій. Україна також стала частиною цього процесу, однак нині ми все ще мало усвідомлюємо значення сталого розвитку для економіки, навколишнього середовища та суспільства.

У ХХІ століття Україна увійшла з низкою проблем. Чимало з них належать до інституцій-

ної сфери, що робить проблематичним реалізацію концепції сталого розвитку на національному, територіальному та підприємницькому рівнях. Часто розглядаються можливості здійснення змін лише в одній сфері, що стає на заваді бажаного збалансованого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інституційного забезпечення сталого розвитку України розглядаються багатьма дослідниками, серед яких варто відзначити роботи О. Алімова, А. Даниленко, І. Зайця, О. Мартюшевої, Г. Марушевського, В. Трегобчука, М. Хвесика. О. Головінов досліджує ключову роль держави у розвитку інституційного середовища. І. Бистряков та М. Хвесик характеризують стан та можливості сталого розвитку України, зокрема, зосереджуючи увагу на домінантах інституційного забезпечення. Численні конференції ООН, прийняті документи, здійснені доповіді визначають інституційні рамки сталого розвитку. Фахівці Інституту географії НАН України під керівництвом Л. Руденка здійснили аналіз стану виконання «Порядку денного на ХХІ століття», в тому числі інституційної бази сталого розвитку України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи швидкість змін, які відбуваються щодня, а також зважаючи на євроінтеграційні процеси в Україні, інституційне середовище потребує подальшого дослідження та аналізу. Це стосується розгляду основних проблем, об'єктивного оцінювання здійснених кроків та теперішнього стану розвитку інституційної бази на основі міжнародних рейтингів, визначення шляхів створення ефективного інституційного забезпечення сталого розвитку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні проблем інституційного забезпечення сталого розвитку України та можливих заходів щодо усунення існуючих перешкод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток України неможливий без створення сприятливого інституційного середо-

вища. Основними проблемами у цьому напрямі залишаються:

- відсутність нормативно-правового механізму реалізації концепції сталого розвитку;
- недостатня ефективність існуючого законодавства щодо регулювання складових сталого розвитку, зокрема, економічної, екологічної та соціальної сфер життєдіяльності українського суспільства;

- дуже низький рівень залучення приватного сектору до імплементації принципів сталого розвитку;
- відсутність державного органу, який відповідатиме за здійснення національної політики з метою сталого розвитку;
- недосконалість механізму координації зусиль на міжнародному, національному та мікрорівні;

Таблиця 1

Інституційна база сталого розвитку України

Рік	Інституційна база	Характеристика
Державні органи з питань сталого розвитку		
1997	Національна комісія сталого розвитку при Кабінеті Міністрів України (КМУ)	Комісія була покликана визначити національну стратегію розвитку суспільства, яка враховуватиме екологічну, соціальну та економічну складові концепції сталого розвитку. Практично жодне завдання діяльності Комісії не було виконане. У її складі не було представників бізнесу та громадських організацій, що йшло всупереч рішенням Конференцій ООН зі сталого розвитку. Незабаром Комісію було ліквідовано.
2003	Національна рада зі сталого розвитку України при Президенті України	Рада була формальним утворенням, не провела жодного засідання і у 2007 р. ліквідована.
2009	Національна рада зі сталого розвитку України при КМУ	Рада створювалась з метою сприяння органам виконавчої влади в забезпеченні сталого розвитку національної економіки. У березні 2013 р. вона була ліквідована.
2009	Національна рада з питань науки, інновацій та сталого розвитку України при Президенті України	Основна мета діяльності органу полягала у підвищенні ефективності наукової та інноваційної діяльності, а також її спрямування на впровадження моделі сталого розвитку. Заступником Голови Ради призначили Патона Б. Є. Вже у 2010 р. її ліквідували.
Проекти Концепції сталого розвитку		
2001	Проект Закону про Концепцію сталого розвитку України	Проект у двох редакціях було заслухано на засіданні Верховної Ради України (ВРУ) 7 березня 2002 р., але не прийнято. Ініціатором першого варіанту проекту був Єхануров Ю.І., другого – Самойленко Ю.І. та Хазан В.Б.
2004	Проект Постанови про Концепцію переходу України до сталого розвитку	Питання було розглянуто на засіданні ВРУ 6 жовтня 2005 р., проте не підтримано. Ініціатор законопроекту – Ландик В.І.
2006, 2012	Проект Концепції переходу України до сталого розвитку, Інтегрований варіант проекту Національної стратегії сталого розвитку України	Проект вперше був розроблений НАН України у 2006 р., пізніше у 2012 р. вдруге спрямований до Верховної ради України та Кабінету Міністрів України, проте не дійшов до стадії проекту закону.
Інші законодавчі рамки у сфері сталого розвитку		
2003	Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 роки	Затверджена КМУ з метою ліквідації бідності, впровадження моделі сталого виробництва та споживання, охорони та раціонального використання природних ресурсів, оптимізації ресурсної бази економічного та соціального розвитку. Реалізація Програми на національному рівні була організована та профінансована неналежним чином і у 2011 р. була призупинена.
2004	Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки	Серед основних завдань реалізації Стратегії були: створення передумов для набуття членства в Європейському Союзі (ЄС), забезпечення сталого економічного зростання, формування інноваційної моделі розвитку, здійснення соціальної переорієнтації економічної політики. Тим не менш, ближче до вступу в ЄС Україна стала тільки після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Станом на 25 березня 2015 р. 12 сторін повідомили Раду ЄС про ратифікацію Угоди.
2010	Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року»	Законом визначено основні принципи та стратегічні цілі екологічної політики України на засадах сталого розвитку, зокрема, підвищення рівня суспільної екологічної свідомості, поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки, забезпечення екологічно збалансованого природокористування.
2015	Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»	Метою Стратегії визначено впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід на провідні позиції у світі, при цьому вектор розвитку полягає у забезпеченні сталого розвитку держави, проведених структурних реформ та підвищенні стандартів життя.

Складено автором на основі [1-5]

– низький рівень стратегічного планування (немає стратегії, програми, плану дій та національної концепції сталого розвитку);

– відсутня система моніторингу виконання прийнятих міжнародних зобов'язань та інших дій для досягнення сталого розвитку;

– необізнаність та помилкова інтерпретація сутності концепції сталого розвитку як на рівні державних органів влади, так і на рівні підприємств, засобів масової інформації та громадян України.

Всесвітній саміт зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.) відбувся з метою переконання світової спільноти у необхідності долучення до виконання «Порядку денного на XXI століття». Україна офіційно приєдналась до його реалізації і десять років потому наукова громада провела оцінювання результатів, що знайшло відображення у Національній доповіді України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період. Зокрема, було розглянуто інституційну складову, яка отримала оцінку «незадовільно», оскільки відсутні органи відповідальні за реалізацію концепції, немає координації зусиль міністерств та відомств, що функціонують в окремих напрямках сталого розвитку, не розроблено національної політики сталого розвитку тощо. Дієвість інституційної бази ставиться під сумнів також внаслідок посилення руйнівних тенденцій в усьому світі як у екологічній, так і в економічній та соціальній сферах. У Доповіді запропоновані такі заходи у сфері формування інституційної бази сталого розвитку України:

1. Створення Національної агенції зі збалансованого розвитку.

2. Зміцнення системи державного управління сталим розвитком.

3. Створення в усіх міністерствах та облдержадміністраціях управлінь збалансованого розвитку.

4. Створення інституту кваліфікованих експертів для регулярного проведення аналізу державної політики.

5. Створення інформаційно-аналітичних і науково-освітніх центрів зі збалансованого розвитку.

6. Організація системи моніторингу стану довкілля, населення і господарства.

7. Впровадження системи заохочення муніципальних програм збалансованого розвитку [1, с. 315].

Досліджуючи історичний аспект впровадження концепції сталого розвитку в Україні, необхідно відзначити основні інституції, проекти концепції та інші законодавчі ініціативи у даній сфері (табл. 1). З таблиці видно, що в Україні досі відсутній спеціально уповноважений виконавчий орган зі сталого розвитку на загальнонаціональному та територіальному рівнях, не прийнято Національної концепції та стратегії сталого розвитку, а також інших нормативно-правових документів, які безпосередньо регулювали б впровадження концепції.

Питання інституційного забезпечення сталого розвитку після Конференції ООН у Йоганнесбурзі були підняті в Доповіді Світового банку про світовий розвиток за 2003 р. «Сталий розвиток у динамічному світі. Перетворення інститутів, зростання і якість життя». Інститути розглядаються як невід'ємна складова сталого та справедливого розвитку. Від ефективного функціонування інститутів залежить здатність людей працювати над досягненням майбутнього, якого вони прагнуть. Сильне інституційне середовище покликане цілеспрямовано координувати дії та виконувати наступні функції: приймати сигнали про існуючі потреби та проблеми, здійснювати консолідацію інтересів різних груп зацікавлених сторін шляхом ведення переговорів і укладання угод, забезпечувати виконання прийнятих рішень. Створення належного інституційного середовища залежить від готовності брати на себе зобов'язання, об'єднуватися задля досягнення добробуту, сприяти обміну інформацією, враховувати інтереси стейкхолдерів та можливості навколишнього середовища [6, с. 37].

На останній Конференції ООН зі сталого розвитку (Rio+20, 2012 р.) було прийнято документ «Майбутнє, якого ми прагнемо», де серед інших питань виокремлено інституційну інфраструктуру сталого розвитку. У цьому розділі передбачено: інтеграцію економічної, соціальної та екологічної складових сталого розвитку (системний підхід у вирішенні існуючих проблем, координація та об'єднання зусиль), посилення міжурядових механізмів сталого розвитку (взаємодія та узгодженість в межах системи ООН, заснування політичного форуму високого рівня), підвищення ефективності міжнародної екологічної політики (посилення ролі ЮНЕП як глобального природоохоронного органу, постійний моніторинг змін у довкіллі, укладення багатосторонніх угод), роль міжнародних фінансових організацій та операційна діяльність ООН (реалізація програм, стратегій та прийняття рішень організаціями на основі принципів сталого розвитку, врахування в діяльності ООН практичних методів забезпечення сталого розвитку та відповідності національним пріоритетам), територіальний аспект сталого розвитку (заохочення національних, субнаціональних, регіональних та місцевих органів влади до розробки та імплементації дієвих механізмів сталого розвитку шляхом створення партнерств, стратегічного планування, підтримки зусиль, обміну інформацією та досвідом). Необхідним є не тільки визначення інституційної бази сталого розвитку, а й створення та зміцнення інституційного потенціалу країни [7].

Загальну оцінку інституційному середовищу України дає Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI). Всесвітній економічний форум щорічно публікує звіт про конкурентоспроможність (КСП) країн світу. Оцінювання проводиться за 12 основними групами показників,

серед яких виокремлено «Інститути». Для створення багатства необхідні зусилля обох інститутів: держави та приватного сектору. Відповідно до даного поділу сформовані суб-показники: права власності, рівень довіри до політиків, корупція та хабарництво, обтяження державним регулюванням, прозорість державної політики, безпека, корпоративна етика, підзвітність та відкритість діяльності підприємств тощо [8]. Результати Індексу конкурентоспроможності України та оцінка інституційного середовища представлена у таблиці 2.

Таблиця 2
Індекс конкурентоспроможності України
(2010–2015 рр.)

Роки	Глобальний індекс конкурентоспроможності		Результат показника «Інститути»	
	Рейтинг	Оцінка	Рейтинг	Оцінка
GCI 2010-2011	89	3,90	134	2,96
GCI 2011-2012	82	4,00	131	2,98
GCI 2012-2013	73	4,14	132	3,13
GCI 2013-2014	84	4,05	137	2,99
GCI 2014-2015	76	4,14	130	2,98

Складено автором на основі [8]

Таким чином, за останні п'ять років Україна піднялась на 13 сходинок за рівнем конкурентоспроможності і займає сьогодні 76 місце серед країн світу, проте це нижча позиція, ніж у 2012–2013 рр. Результати за показником, що оцінює ефективність інституційного середовища показують, що у 2014-2015 рр. ми знаходимося на рівні 2011–2012 рр., займаючи 130 місце серед 144 країн. При цьому оцінка лідера у даній категорії, Нової Зеландії, – 6,09. Дуже низький рівень показника свідчить про необхідність розвитку інститутів влади та приватного сектора в Україні.

Інституційна складова враховується Світовим центром даних з геоінформатики та сталого розвитку при розрахунку Індексу сталого розвитку. Оцінювання сталого розвитку проводиться у контексті якості та безпеки життя людей. Серед основних показників виокремлюється соціально-інституційний вимір сталого розвитку, в межах якого є окрема категорія – «інституційний розвиток». Оцінюється ступінь адекватності функціонування інститутів запитам суспільства та потребам сталого розвитку. До індикаторів інституційного розвитку належать: політична свідомість, розвиток інформаційного суспільства, вплив релігійних інституцій та ефективність державної влади. Останній оприлюднений Індекс у 2013 р. показує, що Україна займає 70 місце серед 116 країн світу за рівнем сталого розвитку з оцінкою 1,883. Рівень соціально-інституційного розвитку оцінено в

0,52 – це 85 місце у рейтингу. Також окремо оцінювались регіони України (24 області, АРК, м. Київ, м. Севастополь) на відповідність принципам сталого розвитку. Лідером Індексу сталого розвитку є м. Київ, який має також найвищий показник інституційного розвитку – 0,59. Друге та третє місця належать Чернівецькій та Івано-Франківській областям, а за рівнем інституційного розвитку – це Чернівецька та Тернопільська області. Останнє місце за Індексом сталого розвитку серед регіонів України займає Кіровоградська область [9]. Доволі очевидним є те, що саме столиця України є лідером за показниками сталого розвитку. При цьому на рівні країн світу національні показники є дуже низькими, що означає необхідність перегляду національної політики у напрямку досягнення сталого розвитку.

Інституційна система в Україні характеризується верховенством інтересів влади над інтересами суспільства, нехтуванням правами бізнес агентів, а також використанням владних повноважень для особистої вигоди чиновників [10, с. 25]. Водночас саме держава виступає основним інститутом забезпечення сталого розвитку, який повинен: визначати пріоритетні економічні, соціальні та екологічні напрями; займатись розробкою необхідних механізмів забезпечення сталого розвитку; посилювати позиції у сферах розвитку людського капіталу та підвищення якості життя; знаходити можливості залучення приватного сектору до реалізації принципів сталого розвитку шляхом оновлення відносин між суб'єктами господарської діяльності, заснованих на рівноправному партнерстві та використання механізмів забезпечення гармонізації інтересів суб'єктів господарювання при досягненні соціальних, економічних та екологічних орієнтирів сталого розвитку [11, с. 217; 12, с. 48].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Незважаючи на прийняття Україною міжнародних зобов'язань, участь у різноманітних заходах та програмах ООН у сфері сталого розвитку, численні спроби створення органів, відповідальних за реалізацію концепції, інституційне середовище перебуває на дуже низькому рівні. Про це свідчать міжнародні рейтинги в яких позицію України можна охарактеризувати як нижчу за середній рівень. Проблеми інституційного забезпечення сталого розвитку України потребують ефективного вирішення. Відтак, основними напрямками активізації даного процесу є:

- підвищення обізнаності населення щодо необхідності реалізації концепції сталого розвитку;
- створення відповідальних за впровадження концепції сталого розвитку органів державної влади та у складі органів місцевого самоврядування;
- налагодження взаємодії на міжнародному, національному та мікрорівні;

– розробка та практичне втілення програм, стратегій, планів сталого розвитку на основі позитивного світового досвіду;

– здійснення контролю та оцінювання ефективності діяльності у напрямку сталого розвитку України;

– активна пропаганда ідей сталого розвитку у наукових, навчальних, бізнесових колах тощо.

Створення дієвої інституційної бази сталого розвитку є вихідним етапом для успішної реалізації концепції і в подальшому потребує розробки конкретних заходів та ініціатив у напрямку досягнення економічного, соціального та екологічного орієнтирів розвитку. Кожного дня у світі відбуваються нові, ще не досягнені процеси у природному та соціальному середовищах існування людини, тому важливими, зокрема, є пошук і розробка інноваційних моделей сталого розвитку.

Зрештою, створення інституційного середовища передбачає перейняття кожним членом суспільства ідеї сталого розвитку, її поширення та визнання. Для господарюючих суб'єктів це означає налагодження організованого і керованого процесу змін у цілепокладанні підприємства, в управлінському інструментарії та на кожному етапі здійснення своїх виробничих функцій. Саме тому перспективною є розробка механізму впровадження концепції сталого розвитку у безпосередню діяльність підприємств. Досягнення Україною цілей сталого розвитку розпочнеться тоді, коли український бізнес візьме на себе зобов'язання та знайде можливості для їх виконання з усвідомленням відповідальності перед майбутніми поколіннями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національна доповідь України про стан виконання положень «Порядку денного на XXI століття» за десятирічний період : Звіт про НДР [Л.Г. Руденко, Б.В. Буркинський, Г.П. Галушкіна, Г.В. Герасименко та ін. / За заг. ред. Л.Г. Руденко]. – К. : Національна Академія наук України, Інститут географії. – 345 с.
2. Заєць І. Про інституційне забезпечення сталого розвитку України / І. Заєць // Відповідальна економіка. – 2010. – Вип. 2. – С. 32-35.
3. Мартюшева О.О. Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.О. Мартюшева. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1566/>.
4. Марушевський Г.Б. Інституційні проблеми державного управління збалансованим розвитком в Україні / Г.Б. Марушевський // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 14-23.
5. Верховна рада України: офіційний веб-портал. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. World Development report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life // The World Bank. – Washington, DC, 2003. – 250 p.
7. Sustainable Development Knowledge Platform. Future We want – Outcome Document [Electronic resource]. – Access mode : <http://sustainabledevelopment.un.org/futurewewant.html>.
8. World Economic Forum. Reports [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.weforum.org/reports>.
9. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Аналітичні звіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>.
10. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
11. Головінов О.М. Держава як інститут забезпечення сталого розвитку національної економіки / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23). – С. 211-217.
12. Національна парадигма сталого розвитку України / [за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона]. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.

УДК 331.108

Арзамасова О.В.

*здобувач кафедри державного та муніципального управління
Тернопільського національного економічного університету***ДЕФІНІЦІЯ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ»:
ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ****THE DEFINITION OF HUMAN RESOURCES POTENTIAL:
STUDY OF THE ESSENCE****АНОТАЦІЯ**

Проблема з'ясування суті кадрового потенціалу, підходів до його тлумачення, меж використання є базою, першоосновою організації його розвитку. Кадровий потенціал може бути описаний з різних позицій залежно від кількісних і якісних характеристик. Можливість опису дозволяє здійснювати його оцінку у вартісних категоріях, яка особливо актуальна, так як допомагає отримати реальне уявлення про роль кадрового ресурсу у соціально-економічному розвитку українського суспільства.

Ключові слова: потенціал, кадри, трудовий потенціал, кадровий потенціал, держава, кадровий потенціал держави.

АННОТАЦИЯ

Проблема выяснения сути кадрового потенциала, подходов к его толкованию, границ использования является базой, первоосновой организации его развития. Кадровый потенциал может быть описан с разных позиций в зависимости от количественных и качественных характеристик. Возможность описания позволяет осуществлять его оценку в стоимостных категориях, которая особенно актуальна, так как помогает получить реальное представление о роли кадрового ресурса в социально-экономическом развитии украинского общества.

Ключевые слова: потенциал, кадры, трудовой потенциал, кадровый потенциал, государство, кадровый потенциал государства.

ANNOTATION

The problem of ascertaining the nature of human resources, approaches to its interpretation, and limits of use is the basis, the very foundation of its development. Human resources can be described from different positions depending on the quantity and quality characteristics. The ability to describe it allows conducting assessment of cost categories, which is particularly relevant, because it helps to get a better understanding of the role of human resources in social and economic development of Ukrainian society.

Keywords: potential, human resources, labor potential, human resources potential, state, human potential of state.

Постановка проблеми. Сучасна економіка, наука і техніка породили якісно новий – інноваційний – тип економічного зростання, без застосування якого у країни не може бути майбутнього. Інноваційний розвиток вимагає формування висококваліфікованого кадрового потенціалу, який є інтелектуальним ресурсом забезпечення якості реалізації завдань і функцій держави. Варто зауважити, що теоретичні підходи до визначення сутності поняття «кадровий потенціал», його генези, еволюції в умовах інформаційно-технологічного способу виробництва залишаються предметом наукових досліджень. Проблема з'ясування суті кадрового потенціалу є базою, першоосновою організації його розвитку. Кадровий потенціал може бути описаний з різних позицій залежно від кількіс-

них і якісних характеристик. Можливість його опису дозволяє здійснювати оцінку кадрового потенціалу у вартісних категоріях, яка особливо актуальна, так як допомагає одержати реальне уявлення про роль кадрового ресурсу у соціально-економічному розвитку українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі сутності кадрового потенціалу приділяється багато уваги в наукових працях як іноземних фахівців, так і вітчизняних. Серед них можна відзначити таких: А. Єгоршин, А. Ілларіонов, А. Кібанов, К. Мацусита, А. Моріта, Ю. Одегов, С. Шекшня та ін. Теоретичні аспекти визначення поняття кадрового потенціалу, межі його застосування дістали значного розвитку в роботах українських вчених: Т. Балановської, Д. Богині, О. Бугуцького, Г. Дмитренка, М. Долішнього, І. Завадського, А. Колота, Н. Краснокутської, Г. Купалова, В. Кропивко, О. Носенко, В. Онікієнка, О. Онищенко, А. Шегди, Г. Щокіна, В. Юрчишин та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне частини вищезгаданих науковців, потрібно відзначити, що в науковій літературі відсутня єдина думка щодо поняття «кадровий потенціал», допускається вільне його тлумачення. Тому доцільно підкреслити більш глибокий зміст, системоутворюючу роль категорії кадрового потенціалу як ядра усієї соціовиробничої системи, додатково розкрити механізм його формування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація теоретичних підходів до визначення сутності кадрового потенціалу в аспекті нових напрямків економічного розвитку та доведення доцільності і необхідності застосування даної дефініції на рівні держави для характеристики сукупності висококваліфікованих працівників всіх сфер життєдіяльності суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приступаючи до дослідження категорії «кадровий потенціал», звернемося до витоків її утворення. Поняття «потенціал» було введено в науковий обіг понад 15 років тому. Етимологічно воно означає «приховані можливості, потужність, силу» тобто те, що може бути або є в наявності, але, можливо, ще не розкрило себе. Широке трактування терміну «потенціал» поля-

гає в розгляді його в якості «джерела можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якої-небудь задачі або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі» [1]. Потенціал являє собою узагальнену характеристику ресурсів, віднесену до місця і часу, тобто це свого роду кількісна та якісна визначеність ресурсів.

Потенціал є динамічною системою, що об'єднує в собі три рівня зв'язків часу і простору, що функціонують в єдності. Ці зв'язки детермінують прояв потенціалу в різних формах. По-перше, потенціал характеризує минуле. У цьому випадку він виступає як «ресурс», оскільки втілює у собі накопичені системою характеристики, що дозволяють їй функціонувати. По-друге, він відображає сьогодення, тобто реально використовувані, або неживані наявні здібності. У даному випадку «потенціал» близький за значенням терміну «резерв». По-третє, він спрямований на майбутнє, тобто постійно змінюється, розвивається, накопичує нові здібності, характеристики, включаючи елементи майбутнього розвитку.

Кадровий потенціал засновано на характеристиках трудового потенціалу, таких, як кваліфікація, рівень свідомості, соціальної зрілості, інтелектуальні та фізичні здібності працівника та інших, які можуть бути використані в процесі його трудової діяльності. Тобто сутність кадрового потенціалу відображає якісну та частково кількісну характеристики трудового потенціалу працівників. Другою складовою в цьому визначенні є така економічна категорія, як кадри.

В енциклопедичних та інших наукових виданнях кадри розглядаються як політична і соціально-економічна категорія, яка включає постійний (штатний) склад працівників різних сфер суспільного виробництва, що знаходяться в постійних трудових відносинах з державними та недержавними підприємствами, організаціями, установами, громадськими об'єднаннями. В основному це кваліфіковані працівники, які мають відповідну професійну підготовку, спеціальні знання, трудові навички, або досвід роботи в обраній сфері трудової діяльності та забезпечують досягнення цілей організації в якій вони працюють. Кадри можуть бути включені як у виробничу сферу, так і в систему управління, роботу громадських організацій, наукових, військових, культурних, медичних інших установ. Прийнято також виділяти кадри у більш вузькому, професійному розумінні – як частину найбільш здібного, професійно підготовленого персоналу, що наділений відповідним статусом, здійснює функції управління, або сприяє їх здійсненню [2, с. 102-104; 3, с. 305].

А.С. Ілларіонов виділяє кілька основних концепцій і уявлень про кадри:

1. Кадри – це трудові ресурси. Замість людини тут розглядається лише одна їх функ-

ція – праця, жива робоча сила, яка вимірюється робочим часом і зарплатою. Ця концепція знайшла своє відображення в тейлоризму і марксизмі.

2. Кадри як персонал. Тут людина розглядається через формальну роль – посаду. Ця концепція знайшла відображення в теоріях раціональної бюрократії, управління, в теорії організації, де управління персоналом здійснюється через адміністративні механізми (принципи, методи, повноваження, функції).

3. Кадри як непоновлюваний ресурс. Тут людина розглядається вже не як посада (елемент структури), а як елемент соціальної організації в єдності трьох основних компонентів – трудової функції, соціальних відносин та стану працівника. Ця концепція набула поширення в перші роки перебудови у вигляді вимог «активізації людського фактора».

4. Кадри як умова існування організацій. Тут людина – головний суб'єкт організації і особливий об'єкт управління, який не може розглядатися як «ресурс». Відповідно до цієї концепції, стратегія і структура організації будуються виходячи з бажань і здібностей людини. Основними положеннями даної концепції вважаються японці К. Мацусита і А. Моріта.

5. Кадри – соціальна сутність організацій, їх уособлення. Кадри військових уособлюють собою війська, кадри педагогів – навчальні заклади тощо. Тут поняття кадри визначається як частина персоналу, кістяк організації і виконує основні функції цієї організації [4].

На думку автора, необхідно виділити ще один підхід, який характеризує кадри в умовах нової економіки, як можливість застосовувати нові знання і технології, приймати організаційні та управлінські рішення та виготовляти інноваційну продукцію. Водночас праця для людини являється творчим процесом, вона стає її внутрішньою потребою. Тобто кадри розглядаються як внутрішня властивість нової економіки. Цей підхід пропонує академік А.А. Чухно [5, с. 384].

Ми дотримуємося думок науковців, що категорія «кадровий потенціал» не ідентична категорії «кадри», так як під кадрами розуміється сукупність працівників різних професій, та спеціальностей, рівень їх підготовки та освіти. У це поняття включається не тільки самі кадри, але і певний рівень сумісних можливостей кадрів для досягнення заданих цілей. Кадровий потенціал підприємства, звісно, залежить від потенціалів кадрів підприємства, проте не є їх сумою. Він має таку властивість, як цілісність, що принципово відрізняється від властивостей, що притаманні потенціалу кожного працівника окремо [9, с. 35].

Кадровий потенціал є стратегічним ресурсом у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку. На нього впливають особистісні якості людини, професійні знання, культура, прагнення до професійного зростання, формальна

і неформальна структури колективу, організаційно-управлінські фактори і фактори макроструктури. Ступінь реалізації кадрового потенціалу визначає його ефективність.

Синтезуючи оброблену теоретичну базу щодо визначення «кадрового потенціалу» бачимо, що одні вчені розглядають лише проблеми кадрового потенціалу суспільства, використовуючи поняття «трудоий потенціал» стосовно до макрорівня (Т.А. Заяць, В.В. Онікієнко, Ю.П. Туранський, Р.П. Колосова, С.І. Бандур, Д.П. Богиня, М.І. Діба, М.С. Вороніна, В.Г. Костаков та ін.) [6; 7; 8]; інші – особливості кадрового потенціалу організації (Н.В. Краснокутська, Є.В. Лапін, І.В. Вотякова, І.Л. Плетникова та ін.) [9; 10; 11; 12]; треті – тільки окремого працівника (Ю.Г. Одегов, Т.В. Ніконова, В.М. Корнев, К.Є. Щесняк, Т.В. Берглезова, В.В. Кравчук, В.І. Кулійчук та ін.) [13; 14; 15]. Частина дослідників у своїх роботах розкривають багаторівневу структуру кадрового потенціалу від кадрового потенціалу працівника до кадрового потенціалу галузі (Н.К. Долгушкін, Н.В. Пріжігалінська, В.С. Кропивко, Г. Купалова, О. Онищенко, В.В. Юрчишин, Г.В. Щокін, І.С. Завадський, О.А. Бугуцьким, О.А. Носенко, Т.І. Балановська та ін.) [16; 17; 18; 19; 20].

На нашу думку, найбільш об'єктивною є думка Л.Д. Гармидер, яка виділяє три основних підходи до тлумачення даної категорії:

1. Ресурсний, відповідно до якого, кадровий потенціал характеризується як ресурси праці. Наприклад, В.Н. Слинков під кадровим потенціалом розуміє кількісні та якісні показники кадрового ресурсу, що розкривають незалучені можливості, сили, внутрішні цінності, які можна використовувати у кадровій роботі [21, с. 107]. За визначенням Є.В. Лапіна, кадровий потенціал підприємства – це сукупна спроможність виробничого персоналу забезпечити виробництво споживчих вартостей, які відповідають потребам ринку в конкретних економічних і науково-технічних умовах виробництва [22, с. 3]. Останні визначення не відображають сутності соціально-економічної категорії «кадровий потенціал» та прирівнюють поняття «кадровий потенціал» до поняття «трудоий потенціал». Ми солідарні з тими науковцями, котрі наголошують, що «кадровий потенціал» відрізняється від «трудоого потенціалу» на величину потенційних можливостей кваліфікованих кадрів, що працюють не за фахом, некваліфікованих і малокваліфікованих робітників, а також незареєстрованих безробітних [23, с. 24].

2. Факторний, відповідно до якого кадровий потенціал є формою втілення особистого чинника виробництва. Так, В.І. Кулійчук визначення поняття кадровий потенціал дає як «міру наявних характеристик і можливостей особи, які формуються в процесі життя, реалізуються в трудовій поведінці і визначають реальну здат-

ність до ефективної праці» [15]. Н.В. Краснокутська вважає, що кадровий потенціал – це сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [1]. Ці визначення відображають соціально-економічну сутність категорії «кадровий потенціал», але не відображають повною мірою його складових.

3. Ресурсно-факторний (інтегральний), відповідно до якого кадровий потенціал є потенціалом самої праці. С.М. Самійленко представляє кадровий потенціал як «співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними» [24]. У свою чергу, О.І. Гнибіденко зазначає, що кадровий потенціал «це комплексна соціально-економічна категорія, яка відображає сукупність характеристик і можливостей працівників ..., розвивати у праці свої знання, трудовий досвід, здібності, здатність до інновацій ...» [25].

В.А. Федорова і Т.В. Карпенко визначають кадровий потенціал національної економіки, як інтегровану сукупність здатностей осіб, зайнятих у суспільному виробництві, а також зареєстрованих безробітних, що мають професійну підготовку, певну кваліфікацію, володіють відповідними компетенціями, творчими здібностями, кількісні та якісні характеристики яких (як реалізовані, так і наявні, але ще не мобілізовані) за умов відповідної мотивації та з урахуванням особливостей економічного розвитку забезпечують можливість здійснювати економічну діяльність з максимальною ефективністю для національної економіки та кадрову безпеку [23].

На нашу думку, інтегральний або комплексний підхід є найбільш повним і передбачає використання всього необхідного спектру методів оцінювання потенціалу, дає можливість визначити кадровий потенціал як в контексті відповідності працівника вимогам робочого місця, посади, так і в межах можливого кар'єрного просування, зарахування до кадрового резерву, формування рольової структури групи та соціальної структури колективу.

Для встановлення більш чітких меж сфер використання терміну «кадровий потенціал» наведемо з'ясовані його відмінності від найбільш близької до нього категорії «трудоий потенціал». Насамперед зазначимо, що вони полягають у таких характеристиках кадрів, як постійність і кваліфікація. Це вказує на стратегічну орієнтацію даного поняття, оскільки стратегія найчастіше опирається на постійність та кваліфікацію кадрів. Іншою відзначеною дослідниками відмінністю даного терміну є його орієнтованість на мікроекономіку. Ми не поділяємо цієї думки і вважаємо, що термін «кадровий потенціал» можна застосовувати для характеристики кваліфікованої частини трудового потенціалу на рівні держави, оскільки в умовах нової економіки саме

його кількість і якість виступає необхідним і визначальним фактором конкурентоспроможності суспільства. В силу своїх характерних особливостей, що зазначені вище, термін «кадровий потенціал держави» вживається у стратегічних документах, зокрема Стратегії розвитку України – 2020, Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 роки, однак чіткого його тлумачення не зустрічається. Окремі автори зводять це поняття до кадрового потенціалу органів державної влади, розуміючи під поняттям «державна» державний апарат, тобто систему органів державної влади. Ми ж маємо на увазі державу взагалі, як певну відокремлену територію, на якій проживає політичне, тобто з допомогою публічної влади, організоване населення, з властивим їй способом матеріального виробництва, економічною структурою. У цьому розумінні поряд з поняттям «державна» можна вживати терміни «країна», «суспільство», «вітчизна». Згідно із таким підходом, нами сформоване авторське визначення кадрового потенціалу держави, як сукупності висококваліфікованих осіб, що здійснюють чи можуть здійснювати інноваційну діяльність у різних сферах суспільного життя з метою реалізації національних інтересів та потреб.

Доцільність даного терміну також зумовлена сучасними умовами соціально-економічного розвитку, що формуються під впливом нової економіки та зумовлюють поєднання різних структурних ланок сучасної економічної, соціальної та політичної системи в єдину матрицю громадянського суспільства – «держави-етнокорпорації» (держави-мегахолдингу). Дане визначення близьке до дефініції «кадровий потенціал національної економіки», однак воно є ширшим, так як пов'язане не лише з економічними відносинами, в рамках держави, але й політичними, міжнародними, соціальними, правовими.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Досліджуючи сутність кадрового потенціалу, ми дійшли висновку, що перераховані особливості зумовлюють необхідність його опису як за допомогою кількісних, так і за допомогою якісних показників. До кількісних належать показники:

- чисельності працівників;
- професійно-кваліфікаційного складу кадрів;
- статевікового складу;
- середнього віку працівників;
- стажу роботи на підприємстві в цілому й у певній посаді;
- рівня ротації (руху) кадрів;
- укомплектованості кадрами (рівня заміщення посад) тощо.

До якісних показників належать:

- індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника;
- індивідуальні професійні характеристики;

– соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура.

Таким чином, кадровий потенціал може бути описаний з різних позицій залежно від кількісних і якісних характеристик. Можливість його опису дозволяє здійснювати оцінку кадрового потенціалу у вартісних категоріях, яка особливо актуальна, так як допомагає отримати реальне уявлення про роль кадрового ресурсу у соціально-економічному розвитку українського суспільства.

Надалі автор передбачає вивчення специфічних взаємозв'язків між складовими кадрового потенціалу, розробку методики оцінки кожної такої складової на рівні держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 350 с.
2. Энциклопедический словарь работника кадровой службы / В.М. Анисимов, В.Ф. Ковалевский, Е.В. Охотский, И.Г. Панин и др. ; под общ. ред. В.М. Анисимова. – ИНФРА-М, 1999. – VIII. – 338 с.
3. Энциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
4. Илларионов А.Е. Основы теории государственной кадровой политики : учебно-методическое пособие и конспект лекций / А.Е. Илларионов. – Владимир, 2009. – 90 с.
5. Чухно А.А. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. Том 3 / А.А. Чухно. – К. : ВІПОЛ, 2007. – 709 с.
6. Соціальні пріоритети ринку праці: методологія, практика, шляхи забезпечення / [Бандур С.І., Заяць Т.А., Онікієнко В.В., Туранський Ю.П. та ін.] ; за редакцією С.І. Бандура. – К. : РВПС України НАН України, 2001. – 261 с.
7. Глобализация экономики и занятость населения / Колосова Р.П., Артамонова М.В., Василюк Т.Н., Луданик М.В., Разумова Т.О. – М. : ТЕИС, 2000. – 316 с.
8. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України. Соціально-демографічний аспект / Д.П. Богиня. – Львів : Освіта, 1992. – 265 с.
9. Дайхес Н.М. Моделирование процессов управления кадровым потенциалом фирмы : автореф. дис. ... на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : спец 08.00.13 – математические и инструментальные методы экономики / Н.М. Дайхес. – Москва, 2004. – 24 с.
10. Вотякова И.В. Кадровый потенциал организации: современный аспект инновационного развития : монография / И.В. Вотякова. – Москва, ГОУ ДПО ГАСИС, 2007. – 104 с.
11. Кузьмина Н.В. Система управления кадровым потенциалом в интегрированных корпоративных структурах : автореф. дис. ... соиск. уч. степени д-ра экон. наук : спец 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями промышленности / Н.В. Кузьмина. – М., 2004. – 25 с.
12. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у

- системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4-9.
13. Никонова Т.В., Сухарев С.А. Управленческий и кадровый аудит / [Никонова Т.В., Сухарев С.А.] ; Под ред. проф. Ю.Г. Одегова. – М. : Экзамен, 2001. – 180 с.
 14. Корнев В.М. Кадровый потенциал сельскохозяйственных организаций: формирование и использование (Теория и практика) : автореф. дис. ... соиск. уч. степени д-ра экон. наук : спец 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями промышленности / В.М. Корнев. – М., 2005. – 25 с.
 15. Кулійчук В.І. Мотивація підвищення трудового потенціалу верстатників : автореф. дис. ... на здобуття наук ступеня канд. економ. наук : спец 08.09.01 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Донецьк, 2005. – 25 с.
 16. Долгушкин Н.К. Укрепление кадрового потенциала – эффективный фактор развития агропромышленного производства / Н.К. Долгушкин // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. – 2000. – № 11.
 17. Прижигалінська Н.В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону : автореф. дис. ... на здобуття наук ступеня канд. економ. наук : спец 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (економіка сільськогосподарства і АПК). – Миколаїв, 2008. – 21 с.
 18. Щекин Г.В. Теория кадровой политики : монографія / Г.В. Щекин. – К. : МАУП, 2007. – 176 с.
 19. Бугуцький О.А. та ін. Концепція формування ринку робочої сили на селі / О.А. Бугуцький. – К. : УААН, 1992.
 20. Балановська Т.І. Управління кадровим потенціалом сільськогосподарських підприємств / Т.І. Балановська // Науковий вісник НАУ. – 2004. – № 7-8. – С. 50-52.
 21. Слиньков В.Н. Управление персоналом (Практические рекомендации) / В.Н. Слиньков. – К. : Алерта, 2004. – 240 с.
 22. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.07.01 – економіка промисловості / Є. В. Лапін. – Х. : СумДУ, 2006. – 36 с.
 23. Федорова В.А. Формування та використання кадрового потенціалу національної економіки / Федорова В.А., Карпенко Т.В. // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – 120 с.
 24. Самойленко С.М. Формування трудового потенціалу суб'єктів господарювання : автореф. дис. ... на здобуття наук ступеня канд. економ. наук : спец 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Харків, 2005. – 22 с.
 25. Гнибіденко О.І Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук ступеня канд. економ. наук : спец 08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. – Київ, 2007. – 24 с.

УДК 339.727.22

Безп'ята І.В.

*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Миколаївського національного аграрного університету***ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ****BASIC APPROACHES TO CLASSIFICATION OF INVESTMENTS****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено та проаналізовано основні підходи до класифікації інвестицій, які вивчалися та реалізовувалися вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами. Розглянуті окремі аспекти класифікації інвестицій як економічної категорії, зокрема, класифікації за об'єктами вкладення, регіональною ознакою, формою власності, ступенем ризику, періодом інвестування, характером участі, метою інвестування, відтворюваною спрямованістю, критерієм спрямованості дії, характером здійснення, характером формування, інституційною ознакою, ступенем залежності від прибутку, екстенсивним та інтенсивним впливом на суспільне виробництво та рівнем розвитку економіки.

Ключові слова: інвестиції, класифікація інвестицій, класифікаційні ознаки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы и проанализированы основные подходы к классификации инвестиций, которые изучались и реализовывались отечественными и зарубежными учеными-экономистами. Рассмотрены отдельные аспекты классификации инвестиций как экономической категории, в частности, классификации по объектам вложения, региональному признаку, форме собственности, степени риска, периодом инвестирования, характером участия, целью инвестирования, воспроизводимой направленностью, критерием направленности действия, характером осуществления, характером формирования, институциональному признаку, степени зависимости от прибыли, экстенсивным и интенсивным воздействием на общественное производство и уровнем развития экономики.

Ключевые слова: инвестиции, классификация инвестиций, классификационные признаки.

ANNOTATION

This article explores and analyzes the main approaches to classification of investments that have been studied and implemented by domestic and foreign scientists and economists. The several aspects of classification of investments as an economic category are considered, in particular, the classification by the investment objects, regional basis, form of ownership, risk level, investment period, nature of participation, investment purposes, replicable orientation, orientation validity criterion, nature of pursuit, nature of formation, institutional basis, dependence on the degree of profit, extensive and intensive impact on social production and the level of economic development.

Keywords: investments, investment classification, classification features.

Постановка проблеми. Для вдалого свого функціонування та виконання своїх зобов'язань перед громадянами кожна країна світу намагається залучити додаткові кошти у свою економіку за допомогою інвестиційного капіталу. Сьогодення вимагає знаходження все нових та більш ефективних механізмів та методів залучення інвестицій у різні галузі економіки. Крім того, наявність величезної кількості проблем фінансового характеру, які проникають здебільшого у незахищені сфери соціально-економічного, промислового, екологічного, наукового

розвитку кожної країни, вимагають оволодіння та використання методологічного апарату при розгляді можливостей застосування інвестиційних інструментів для вирішення зазначених проблем.

Внаслідок того, що постало питання інтеграції України до Європейського союзу, для вдалої реалізації цієї стратегії потрібно мати чітко сформовану та загальноприйнятну доктрину, яка б давала можливість вдало користатися основними перевагами, які отримає наша держава внаслідок такої інтеграції. До таких переваг потрібно віднести можливості наповнити економіку інвестиційними проектами, які здатні значно покращити її основні показники. Значного покращення внаслідок зазначеної інтеграції отримає і регіональний розвиток, перед регіонами України відкриється новий інвестиційний напрям фінансових переваг від співпраці з країнами Європи. Досягнутий рівень наукових напрацювань, які стосуються понятійного апарату, що використовується при розгляді основних процесів, пов'язаних з інвестиціями, потребує детального аналізу та певної систематизації. Особливу увагу варто приділити класифікації інвестицій, адже від цього залежить вдалий вибір конкретного виду інвестиції для конкретного об'єкту інвестування. Отримавши загальну систематизовану картину класифікації інвестицій, кожен зацікавлений в інвестуванні представник регіональної структури буде мати можливість використання вибраного з загальної класифікації дієвого виду інвестицій, які здатні принести найбільшу ефективність у разі їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників, які займалися вивченням питання класифікації інвестицій, потрібно відзначити таких: Л. Дж. Гітман, М. Джонк, В. Керн, А. Зелль, І. Бланк, М. Денисенко, С. Пашков, А. Пересада, В. Федоренко, В. Шевчук, П. Рогожин, В. Савчук, С. Приліпко, О. Величко, А. Марголін, І. Яковлева, С. Іваночко, О. Свінцов, А. Шихвердієв, А. Серяков, О. Вишницька, М. Леус, Б. Щукін, Л. Борщ, Ю. Стадницький, Л. Горбатюк, С. Герасимова, К. Павлов та інші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає підстави казати про те, що розмаїття трактувань сутності інвестицій свідчить не лише про різні підходи до розкриття їх змісту, а й про незавершеність дослідження з даної проблеми.

Фактично на сьогодні відсутня єдина усталена система класифікації інвестицій.

Метою статті є дослідження та аналіз існуючих класифікаційних ознак інвестицій та визначення основних з них, що сприятимуть ідентифікації інвестицій як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковому світі існують істотні розходження щодо класифікації інвестицій та їх ознак. Під час дослідження даної проблематики нами було встановлено, що вчені-економісти виділяють кілька основних класифікаційних ознак інвестицій.

Нами запропонована загальна схема основних видів класифікації, які зустрічаються у наукових дослідженнях як у вітчизняних, так і в зарубіжних авторів (рис. 1).



Рис. 1. Основні види класифікації, які зустрічаються у наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів

Найбільше серед всіх авторів приділяється увага класифікації за об'єктом вкладення. За цією ознакою у зарубіжній економічній теорії інвестиції поділяють на реальні – спрямування ресурсів у матеріальні та нематеріальні активи, що забезпечують розвиток підприємства (це основні та оборотні засоби, патенти, ліцензії, «ноу-хау» тощо, у результаті використання яких з'являються нові товари і послуги, а інвестор отримує прибуток); фінансові – вкладення коштів у різні фінансові інструменти інвестування (придбання фондових цінних паперів, цільові банківські вкладення, депозити та інші інструменти) [4, с. 31].

Російським економістом А. Марголіним за цією класифікацією пропонується класифікувати інвестиції за напрямками інвестування на інвестиції в нефінансові активи та фінансові інвестиції. У свою чергу інвестиції у нефінансові активи пропонується класифікувати на реальні інвестиції (інвестиції в обновний капітал та інвестиції є приріст запасів матеріальних оборотних засобів) та інвестиції в нематеріальні активи [7, с. 198].

Деякі вчені економісти, зокрема А. Пересяда, В. Федоренко, інвестиції в нематеріальні

активи поділяють на інноваційні та інтелектуальні. «Інноваційні інвестиції – це вкладення в нововведення». За умов стабільності економіки всі інвестиції повинні бути інноваціями. Інноваційна форма здебільшого складається з інтелектуальних інвестицій. «Інтелектуальні інвестиції – це вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, винахідницького права, права на промислові зразки і корисні моделі» [6, с. 134].

С. Іваночко, О. Свінцов вважають, що до поділу? запропонованого А. Пересядою? необхідно додати ще два підпункти: соціальні – інвестування, спрямоване на вирішення проблем суспільства, та екологічні – фінансування у проблеми навколишнього середовища [3, с. 183].

І. Яковлева наголошує на тому, що фінансові інвестиції повинні базуватися на використанні інвестиційного портфелю, який являє собою цілеспрямовану сукупність фінансових інструментів, призначених для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики. Основоположниками сучасної портфельної теорії є Г. Марковіц, Д. Тобін, В. Шарп. Зазначена теорія заснована на статистичних методах формування механізму оптимізації параметрів інвестиційного портфелю, за заданими критеріями співвідношення рівня його прибутковості та ризику [12, с. 125].

Класифікація інвестицій за регіональною ознакою також привертає увагу багатьох науковців. За територіальною ознакою розрізняють інвестиції в державі та поза її межами. Внутрішні інвестиції здійснюються в об'єкти інвестування в межах держави, а іноземні – поза її межами. До іноземних інвестицій належить також придбання різних фінансових інструментів інших держав – акцій іноземних компаній, облігацій інших держав тощо [1, с. 204].

М. Леус у регіональному аспекті інвестиції поділяє на внутрішні – вкладання капіталу суб'єктами господарської діяльності держави; закордонні – вкладання коштів в об'єкти інвестування за межами території держави (придбання цінних паперів закордонних компаній, майна тощо); іноземні – вкладання капіталу іноземними юридичними і фізичними особами, іноземними державами, міжнародними урядовими і неурядовими організаціями [5, с. 135].

Завдяки існуванню різних форм власності відбувається поділ інвестицій на такі види: державні, приватні, іноземні, колективні та спільні. Цей критерій дає змогу оцінити рівень економічного розвитку та визначити вплив держави на суб'єктів господарювання. Що стосується дослідження поділу інвестицій за формами власності, то можна сказати, що існують відмінності у видах цієї ознаки. В. Федоренко, Б. Щукін виділяють державні, приватні, іноземні, спільні, І. Бланк – лише два види – державні та приватні, Ю. Стадницький – три

види – державні, приватні та спільні, А. Пересада – три види – державні, приватні та колективні [9, с. 134].

За ступенем ризику є безризикові та ризикові інвестиції. Безризиковими інвестиціями вважають вкладення в короткострокові державні облігації провідних країн світу. Ризикові інвестиції – це такі, які мають певний ступінь ризику [1, с. 198].

За ступенем ризику А. Пересада поділяє інвестиції на безризикові та ризикові, а також виділяє такі критерії оцінки ступеня ризику: ризик допустимий, коли існує ймовірність втратити всю суму очікуваного прибутку; ризик критичний – втрата очікуваного валового доходу після реалізації проекту; катастрофічний ризик – втрата всіх активів і банкрутство інвестора [9, с. 135]. Л. Горбатюк за ступенем ризику інвестиції поділяє на такі види: безризикові, низькоризикові, середньоризикові та високоризикові інвестиції [1, с. 204].

За періодом інвестування одні автори пропонують поділяти інвестиції на короткострокові і довгострокові, інші – на три види: короткострокові, середньострокові та довгострокові. Згідно з методологією Національного банку України, необхідно застосувати таку класифікацію інвестицій за періодом вкладення: короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) та довгострокові (більше 3 років). Основне правило інвестування полягає в тому, що інвестиції повинні бути довгостроковими (у світовій практиці – більше одного року), однак через несприятливі умови інвестиційного клімату, нестабільність політичних обставин і високі темпи інфляції інвестори вимушені шукати об'єкти середньострокових та короткострокових вкладень [1, с. 204].

За характером участі є прямі та портфельні інвестиції. Прямі інвестиції – це такі, що передбачають внесення коштів або майна до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. Портфельні інвестиції – операції, які передбачають придбання цінних паперів, їх похідних та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку (до одного року) та довгострокові (більше одного року) інвестиції [1, с. 197].

За метою інвестування інвестиції поділяються на такі види: вимушені, викликані такими обов'язковими обставинами, як, наприклад, підвищення надійності та техніки безпеки на виробництві, екологія тощо; ринкові, тобто підприємство інвестує у вдосконалення продукції або ж диверсифікацію виробництва з метою збереження позицій на ринку; противитратні – такі інвестиції дають змогу підвищити продуктивність праці й прибутковість підприємства; дохідні, що покликані забезпечити зростання доходів переважно за рахунок розширення традиційних напрямів діяльності підприємства [1, с. 203].

За відтворювальним спрямуванням А. Пересада, В. Федоренко, Д. Лук'яненко, Б. Губський, О. Мозговий виділяють валові та чисті інвестиції. За цією класифікацією, валовими інвестиціями вважають обсяг інвестованих коштів, спрямований на відтворення у певному періоді; фонд відновлення, за рахунок якого формуються нові виробничі фонди, є джерелом чистих інвестицій [9, с. 134].

Л. Горбатюк за відтворювальною спрямованістю поділяє інвестиції на три види: валові інвестиції, реноваційні, що прирівнюються зазвичай до суми амортизаційних відрахувань за певний період та чисті інвестиції [1, с. 204].

За критерієм спрямованості дій, на думку М. Леус, можна виділити: нетто-інвестиції – початкові інвестиції, які спрямовуються на заснування проекту; екстенсивні інвестиції, напрямом їх спрямування є збільшення виробничого потенціалу; реінвестиції – прибуток, спрямований на розширення виробництва. Виділяють реальні реінвестиції – вкладення в основний і обіговий капітали підприємств та фінансові реінвестиції – вкладення у цінні папери [5, с. 135].

Л. Горбатюк за джерелами фінансування інвестиційної діяльності інвестиції поділяє на такі, що здійснюються за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

- залозичені (державний кредит, кредит комерційних банків й інших фінансово-кредитних установ);

- залучених фінансових ресурсів інвестора (кошти інших інвесторів і вкладників) [1, с. 203].

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» (ст. 10) [10], передбачено, що інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок: власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо); позичкових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетних інвестиційних асигнувань; безоплатних та благодійних внесків, пожертв організацій, підприємств і громадян.

За характером формування інвестицій Л. Борщ та С. Герасимова інвестиції поділяють на автономні та індуковані. До автономних вони пропонують віднести інвестиції, які утворюються незалежно від утворення національного доходу, а до індукованих – ті, що формуються внаслідок збільшення споживчих витрат [3, с. 184].

За інституційною ознакою інвестиції доцільно поділяти на банківські, інвестиції небанківських фінансових установ (страхових, інвестиційних компаній, пенсійних фондів тощо), інвестиції міжнародних фінансових організацій, інвестиції державних органів та інвестиції транснаціональних корпорацій [2, с. 157].

За ступенем залежності від прибутку виділяють автономні та похідні інвестиції. Похідні взаємозалежні з динамікою обсягу чистого прибутку через механізм його розподілу на споживання і заощадження. Автономні характеризують вкладення капіталу, зумовлене дією чинників, які не пов'язані з формуванням і розподілом чистого прибутку (наприклад, природоохоронними заходами) [5, с. 135-136].

К. Павлов пропонує до загальної класифікації додати інвестиції інтенсивного або екстенсивного типу в залежності від того, чи сприяють результати їх впровадження інтенсифікації чи навпаки процесу екстенсифікації [8].

Варто звернути увагу на дослідження М. Денисенка, в яких автором пропонується поділ інвестицій відповідно до рівня економіки на такі види: макроекономічні, галузеві, регіональні та мікроекономічні. Така градація дає змогу оцінити глобальний рівень інвестиційного процесу і визначити масштабність інвестиційного проекту [3, с. 184].

Окремі автори, такі як С. Пашова, пропонують свої підходи до класифікації інвестицій: за ступенем мобілізації (централізовані, децентралізовані); за масштабом виробництва (макро- та мікроінвестиції); за місією інвестування (комерційні, соціальні); за матеріально-речовинною формою (активи, деривативи); відповідністю чинному законодавству (легальні, тіньові) [11, с. 152].

На нашу думку, приведений широкий діапазон класифікації інвестицій відображає найбільш істотні їх ознаки і за необхідності може бути уточнений і розширений залежно від наукових, дослідницьких, підприємницьких або інших цілей.

Всі вищевикладені підходи класифікації інвестицій, поза сумнівом, мають право на існування і вельми корисні для розуміння економічної суті інвестицій.

Висновки. Таким чином, можна говорити про існування класичної школи щодо основних підходів до класифікації інвестицій. Така школа слугує свого роду базисом, використання якого піднімає на новий рівень загальне уявлення про види інвестицій. Вітчизняні дослідники намагаються дати класифікацію інвестиціям виходячи з реальних потреб та можливостей української

економіки, аналізуючи проблеми та перепони, які стоять на шляху інвестицій вони пропонують таку класифікацію, яка б давала практичні результати при її використанні. Поєднавши напрацювання зарубіжного досвіду та кращі здобутки вітчизняної науки, існує реальна можливість створити універсальну класифікацію, яка б давала можливість не тільки отримати загальне уявлення про види інвестицій, а й застосовувати ці види на практиці, залучивши під конкретний вид конкретні інвестиційні проекти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбатюк Л.М. Окремі аспекти класифікації інвестицій / Л.М. Горбатюк // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 201-204.
2. Дуфенюк О.М. Теоретико-методологічні основи класифікації інвестицій/ О.М. Дуфенюк, Б.М. Вишивана // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.3. – С. 152-160.
3. Іваночко С.С. Суть та види інвестицій / С.С. Іваночко, О.М. Свінцов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 181-187.
4. Кухта П. Трактатування поняття «інвестиції»: класичний і сучасний підходи / П. Кухта // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Серія Економіка. – 2011. – Вип. 121-122. – С. 29-33.
5. Леус М.М. Теоретико-методологічні основи класифікації інвестицій / М.М. Леус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 130-137.
6. Лишанский М.Л. Финансы сельскохозяйственных предприятий / М.Л. Лишанский, З.А. Круш, И.Б. Маслова, Л.С. Шохина ; Под ред. М.Л. Лишанского. – М. : КолосС, 2004. – 376 с.
7. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов : [учеб. для вузов] / А.М. Марголин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономикс», 2007. – 367 с.
8. Павлов К.В. Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типа: макроэкономический подход [Электронный ресурс] / К.В. Павлов // Теория и практика общественного развития. – 2009. – № 1. – Режим доступа : <http://teoria-practica.ru/ru/-1-2009.html>.
9. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
10. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 року № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
11. Федоренко В.Г. Інвестування : [підручник] / В.Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2008. – 448 с.
12. Яковлева І.О. Методологія формування портфеля фінансових інвестицій [Текст] / І.О. Яковлева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – Вип. 20. – С. 122-127.

УДК 336.72.13.05

Безугла Ю.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання
Української інженерно-педагогічної академії

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

FINANCIAL STRATEGY OF UKRAINIAN GAS TRANSPORTATION SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання формування та впровадження фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи України. Визначено, що система фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи України складається із взаємозв'язаного управління поточним функціонуванням і розвитком. Фінансовий розвиток газотранспортної системи на основі сформованої стратегії визначає місце механізму радикальних перетворень в системі управління розвитком, задає вимоги до параметрів змін і створює основу для формування механізму діяльності газотранспортної системи в умовах значних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: фінансова стратегія, розвиток, газотранспортна система, рівень, фактор.

АННОТАЦІЯ

В статье исследованы вопросы формирования и внедрения финансовой стратегии развития газотранспортной системы Украины. Определено, что система финансовой стратегии развития газотранспортной системы Украины состоит из взаимосвязанного управления текущим функционированием и развитием. Финансовое развитие газотранспортной системы на основе сложившейся стратегии определяет место механизма радикальных преобразований в системе управления развитием, задает требования к параметрам изменений и создает основу для формирования механизма деятельности газотранспортной системы в условиях значительных изменений внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: финансовая стратегия, развитие, газотранспортная система, уровень, фактор.

ANNOTATION

The paper investigates the issue of forming and implementing financial strategy of Ukraine's gas transportation system. It is determined that the system of financial strategy of Ukraine's gas transportation system consists of interconnected control over current functioning and development. Financial development of the gas transportation system based on the existing strategy determines the position of the mechanism of radical change in the development management, sets requirements for the parameters change, and provides the basis for the formation of the mechanism of gas transportation system in significant changes in the external and internal environment.

Keywords: financial strategy, development, gas transportation system, level, decision.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання фінансовий стан газотранспортної системи України є незадовільним, що пов'язано з впливом низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Найбільш вагомими із них вважаються нестабільність політичної та економічної ситуації, зміни нормативно-правової бази, високий рівень конкуренції на ринках збуту, значний рівень ризику втрати прибутку і капіталу, зростання тарифів на енергоресурси тощо. Окрім несприятливого впливу факторів зовніш-

нього середовища, газотранспортна система характеризується наявністю неефективного внутрішнього механізму, відсутністю сформованої фінансової стратегії розвитку, структурою господарювання, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабілізації та підвищення рівня прибутковості діяльності газотранспортної системи у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням фінансового стану, фінансової стратегії, розвитку, а також діяльності газотранспортної системи України, знайшло відображення в роботах багатьох вчених, серед них: І. Ансофф [1], О. Ареф'єва [2], І. Бланк [3], О. Дзьоба [4], Л. Митько [5], І. Карп [6], П. Дойль [7], Л. Забродська [8] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо вирішеними залишаються питання щодо проблем і завдань формування та впровадження фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи України.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні питань формування та впровадження фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до ринкових відносин призвів до структурної перебудови економіки та корінній зміні умов функціонування газотранспортної системи України. Макроекономічні перетворення негативно позначилися на розвитку транспортних систем, оскільки стан і діяльність багатьох з них характеризується недостатньою інвестиційною привабливістю, низькою інноваційною активністю, високим ступенем фізичного і морального зносу основних засобів, низьким рівнем ефективності та динаміки розвитку в умовах високої конкуренції на українському й світовому ринках високотехнологічної продукції. Зазначені характеристики зумовлюють необхідність радикальних змін на газотранспортній системі в цілях забезпечення конкурентоспроможності та стабільного прогресу української економіки, основною формою яких є процес формування фінансової стратегії розвитку як механізм комплексного зростання,

який спрямовано на глибокі зміни структури та технології, управління транспортними процесами та збутом та у кінцевому підсумку – покращення стану.

Оскільки газотранспортна система повинна відповідати вимогам суспільного виробництва та національної безпеки, мати розгалужену інфраструктуру для надання всього комплексу послуг, у тому числі забезпечувати зовнішнь-економічні зв'язки України, саме тому газотранспортна система є, безумовно, стратегічною складовою енергетичного комплексу України. Від ефективної її роботи залежать не тільки доходи державного бюджету країни, стабільність газопостачання населення, промисловості, а й значною мірою енергетична безпека багатьох країн Європи. Варто зазначити, що тільки за кілька останніх років було виконано цілу низку робіт у цьому напрямі. Серед них дослідження Афіського технічного університету на моделі PRIMES, які проходять під егідою Генерального департаменту енергетики та транспорту Європейської комісії, роботи асоціації OME, нідерландського центру енергетичних досліджень тощо.

Майже всі прогнози базувалися на помірних оцінках зростання цін на нафту – до \$40-50 за барель. Вийшло нове дослідження на базі моделей PRIMES, в якому враховувалося більш значне зростання цін. Динаміка цін, покладена в основу прогнозних оцінок споживання та імпорту [4-6], наведена на рисунку 1.

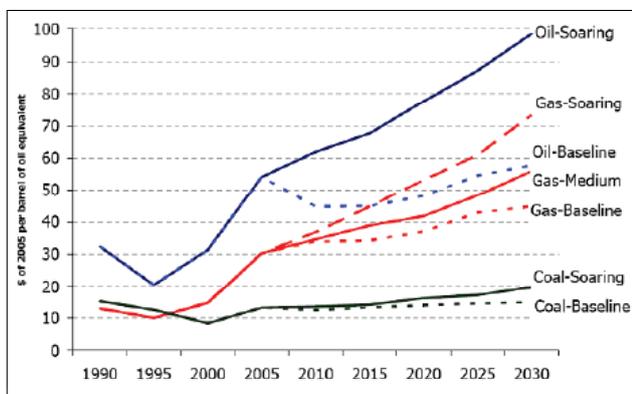


Рис. 1. Міжнародні ціни на енергетичні ресурси для Європейського енергетичного ринку за альтернативним ціновим сценарієм

У цьому новому прогнозі попит на газ в Європі у 2030 році зменшений на 130 млрд м³, порівняно з прогнозом DG TREN 2003 року. Цікаво, що у цьому прогнозі з 2020 року очікується зниження споживання газу в Європі зі швидкістю 0,2% на рік. Власний видобуток у Європі в 2028 році знизиться, за оцінкою DG TREN. Прогнози DG TREN та OME оцінюють потребу в імпорті в ЄС-27 у таких обсягах: у 2030 році 552-636 млрд м³ [4-5].

Газотранспортна система є необхідною умовою спеціалізації і комплексного розви-

тку народногосподарських комплексів регіонів як локального, так і районуотворюючого значення. Внаслідок цього складається транспортна система, яка розвивається у взаємодії з усім народногосподарським комплексом країни. Діяльність газотранспортної системи як частини єдиної системи країни сприяє нормальному функціонуванню усіх галузей суспільного виробництва, соціальному й економічному розвитку та зміцненню обороноздатності держави, міжнародному співробітництву України.

Протягом останніх років багато країн визначили фінансову стратегію розвитку газотранспортної системи з метою підвищення конкурентоздатності країни в цілому. Обсяги розвитку постійно зростають. Стадія життєвого циклу в галузі та ступінь її кон'юнктурності, галузеві особливості операційної діяльності системи та відсутність державних програм захисту, підтримки та розвитку галузі обумовлюють галузеві фактори, що впливають на здатність формування потенціалу розвитку. Відсутність ефективної державної фінансово-кредитної політики, неадекватність умов фінансово-економічної кризи, зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності, збільшення фінансових витрат та термінів окупності капіталовкладень, деформація структури зовнішніх та внутрішніх ринків призводять до зниження рівня розвитку газотранспортної системи [3-6]. Негативні зрушення у галузі зумовлені низкою ринкових факторів, серед яких недостатній рівень розвитку інфраструктури та дисбаланс у співвідношенні між попитом і пропозицією, які не тільки уповільнюють розвиток галузі.

Поточна ситуація у газовій галузі України характеризується низкою негативних явищ і тенденцій, що викликає необхідність формування фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи. Найбільш критичними викликами є [4-6]:

- наявна залежність енергетики України від імпорту газу одного постачальника та незначні обсяги диверсифікованих поставок природного газу;
- відставання розвитку вітчизняного газового ринку (а отже – і його конкурентоспроможності) від активних процесів реформування світових газових ринків, насамперед, у Європі;
- необхідність виконання зобов'язань України, що випливають з її членства в Енергетичному Співтоваристві, та зафіксовані іншими міжнародними зобов'язаннями України;
- зростання цін на природний газ, який робить неконкурентоспроможними галузі промисловості, що забезпечують більшу частину ВВП України;
- брак значних інвестиційних ресурсів, необхідних для реабілітації та модернізації вітчизняної газотранспортної системи та підземних сховищ газу тощо.

З технічної точки зору, газотранспортна система України характеризується високим рів-

нем моральної та фізичної зношеності технологічного обладнання та устаткування, низькою ефективністю роботи газоперекачувальних агрегатів компресорних станцій (коефіцієнт корисної дії 24-26%, тоді як у сучасних – до 42%). 85% устаткування, машин, споруд основного і допоміжного виробництва ПСГ, 5% газопромислового устаткування, 62% свердловин [6].

Зазначені проблеми передбачається вирішити згідно із завданнями сформованої фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи, до якої входять:

- опрацювання моделі організації газового ринку в Україні, включаючи правові, економічні, технічні та організаційні напрями;
- забезпечення гарантій іноземним власникам газу щодо власності на природний газ, який вони будуть купувати на газовому ринку, зберігати у ПСГ України або транспортувати;
- взаємодії з органами Євросоюзу, міжнародними фінансовими організаціями та провідними європейськими газовими компаніями, отримання від них організаційно-методичної, правової та фінансової підтримки;
- підвищення завантаженості ГТС України транзитними потоками;
- забезпечення ефективної роботи підземних сховищ газу на заході України, у тому числі для іноземних споживачів (власників газу);

– створення єдиних рівноправних та недискримінаційних умов роботи на українському та європейському газових ринках для всіх учасників газових ринків, як країн Європейського Союзу, так і вітчизняних.

Газотранспортна система під впливом змін попиту на продукцію, послуги, методи їх виробництва і обслуговування стикаються з необхідністю радикальної зміни своїх структур і функцій, а також комплексною зміною методів функціонування для рішення проблеми виживання або підвищення ефективності фінансової стратегії розвитку. Необхідність у змінах стала виникати так часто, що їх вплив на життєвий цикл не розглядається як виняткове явище [2-4]. Оскільки процес розробки та впровадження фінансової стратегії розвитку є багатогранним, складним, масштабним та неоднозначним, функціонально спрямованим. Він, включаючи широкий аспект різноманітних перетворень та структурних змін на макро- та мікрорівні, передбачає необхідність розгляду таких питань, як передумова, фактори та принципи розбудови. Діалектика поточного функціонування і розвитку складає сутність існування системи. При цьому, якщо функціонування відображає статичку існування, то розвиток визначає його динаміку.

Статичний характер функціонування системи з'являється у виконанні поточних операцій для забезпечення подальшого існування у діючих змінних умовах. Динаміка фінансового розвитку газотранспортної системи виражається у таких його характеристиках, як формування

стратегії управління та забезпечення економічного зростання. При цьому, якщо функціонування спрямоване на збереження поточної стійкості і платоспроможності у короткостроковій перспективі, то розвиток газотранспортної системи за допомогою механізмів перетворень тимчасово порушує збалансованість його підсистем, але в довгостроковій перспективі підвищує вартість (капіталізацію) і забезпечує показники стійкості функціонування на новому рівні розвитку.

Висновки. Система фінансової стратегії розвитку газотранспортної системи України складається із взаємозв'язаного управління поточним функціонуванням і розвитком. При цьому збалансованість управління визначається ступенем оптимальності співвідношення динаміки розвитку і стійкості поточного функціонування системи. Фінансовий розвиток газотранспортної системи на основі сформованої стратегії визначає місце механізму радикальних перетворень в системі управління розвитком, задає вимоги до параметрів змін і створює основу для формування механізму діяльності газотранспортної системи в умовах значних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 2005. – 178 с.
2. Арефьева Е.В. Стратегия и тактика управления производственными системами / Е.В. Арефьева. – Харьков : Основа, 1996. – 203 с.
3. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами / И.А. Бланк. – К. : ИТЕМ Лтд, АДЕФ-Украина, 2006. – 195 с.
4. Дзьоба О.Г. Інвестиційні пріоритети розвитку газотранспортної системи України [Електронний ресурс] / О.Г. Дзьоба. – Режим доступу : <http://confcontact.com/node/194>.
5. Митько Л.О. Українська газотранспортна система: позитив і негатив для України [Електронний ресурс] / Л.О. Митько. – Режим доступу : http://www.experts.in.ua/baza/analytic/index.php?ELEMENT_ID=57220&print=Y.
6. Карп И. Газотранспортная система Украины: на раздорожье [Електронний ресурс] / И. Карп, Л. Униговский. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/gazotransportnaya_sistema_ukrainy_na_razdorozhie.html.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
8. Забродська Л.Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії / Л.Д. Забродська : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К. : Консум, 2004. – 208 с.
9. Кугаенко А.А. Методы динамического моделирования в управлении экономикой / А.А. Кугаенко ; под ред. П.Е. Кондрашова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Университетская книга, 2005. – 456 с.
10. Кульба В.В. Методы формирования сценариев развития социально-экономических систем / В.В. Кульба, Д.А. Кононов, С.А. Косяченко, А.Н. Шубин. – М. : СИНТЕГ, 2004. – 291 с.
11. Марченко В. Сучасні інформаційні технології прийняття раціональних управлінських рішень / В. Марченко // Техніка АПК. – 2007. – № 3. – С. 9-11.

УДК 332.025.12:711.437

Боднар О.А.

аспірант кафедри світового сільського господарства
та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

FEATURES OF REGULATORY FRAMEWORK OF STATE ADMINISTRATION OF RURAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано особливості нормативно-правового забезпечення державного управління розвитком сільських територій; досліджено особливості впливу органів державної влади на розвиток сільських територій та його результативність; критично оцінено основні діючі нормативні акти, які спрямовані на підтримку аграрного сектора економіки та сільських територій; визначена необхідність реформування системи державного управління розвитком сільських територій.

Ключові слова: державне регулювання, сільські території, сільське господарство, нормативно-правове забезпечення, держава, програма, реформа.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности нормативно-правового обеспечения государственного управления развитием сельских территорий; исследованы особенности влияния органов государственной власти на развитие сельских территорий и его результативность; критически оценены основные действующие нормативные акты, направленные на поддержку аграрного сектора экономики и сельских территорий; определена необходимость реформирования системы государственного управления развитием сельских территорий.

Ключевые слова: государственное регулирование, сельские территории, сельское хозяйство, нормативно-правовое обеспечение, государство, программа, реформа.

ANNOTATION

The article analyzes the features of the regulatory framework of public administration of rural development. It investigates the features of the impact of government on rural development and its results. The author critically reviews the main existing regulations aimed at supporting the agricultural sector and rural territories, identifies the need for reform of public administration of rural development.

Keywords: government regulation, rural territories, agriculture, regulatory framework, government, program, reform.

Постановка проблеми. Необхідною умовою та невід'ємною складовою ефективного державного регулювання розвитку сільських територій є встановлення правових норм, оскільки саме в законодавчому полі формуються його основи, визначаються найважливіші параметри й чинники, здійснюється нормативно-правова регламентація. Проте на сучасному етапі державотворення внаслідок численних об'єктивних та суб'єктивних факторів існуючі можливості забезпечення збалансованого розвитку України, сільських територій, підвищення рівня життя населення реалізуються недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень і публікацій останнього часу показує, що проблеми розвитку села, сільських територій України розглядаються у роботах

О.Ю. Амосова, О.А. Біттера, Ф.А. Важинського, А.В. Лісового, О.Ю. Лупенка, М.Й. Маліка, М.М. Миколайчука, М.К. Орлатого, О.Г. Осауленка, О.І. Павлова, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука, М.А. Хвесика та інших, які ґрунтовно дослідили історичну трансформацію парадигм управління сільськими територіями, їх рівні і типи, структуру та функціональне призначення, розвиток сільських територій України та їх соціальну інфраструктуру, процеси саморозвитку сільських територій, планування їх розвитку тощо. Проте дослідження нормативно-правового забезпечення державного управління розвитком сільських територій, особливостей впливу органів державної влади на розвиток сільських територій та його результативність є недостатнім.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Подолання проблем низької ефективності аграрної політики, дефіциту коштів у бюджеті країни на соціальні витрати, повільного становлення сільського самоврядування, віддаленості селян від ринків збуту сільськогосподарської продукції, обмеженості доступу до матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів вимагає значного посилення державного впливу на сільські території.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення особливостей нормативно-правового забезпечення державного управління розвитком сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетність розвитку агропромислового комплексу та соціального розвитку села в національній економіці зумовлюється винятково значущістю та незамінністю виробленої продукції сільського господарства у життєдіяльності людини і суспільства, потребою відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури.

Регулювання розвитку сільських територій суттєво відрізняється від регулювання сільського господарства, адже йдеться не про галузь виробництва, а про територіальну організацію сільської складової суспільства, тому необхідні інші методи та підходи. Отже, сільські території доцільно виокремити в самостійний об'єкт державного регулювання.

За період з 1990 року до сьогодні було прийнято близько 270 нормативно-правових актів, спрямованих на підтримку аграрного сектора економіки, які доповнювалися 300 підзаконними актами, проте виправдано зазначає С.М. Терещук, що «...це не дозволило суттєво покращити становище сільгоспвиробників» [1]. Проте за величезним масивом документів – законодавчих актів та їх проектів, політичних та економічних програм – досі не видно системної, цілісної та послідовної державної політики.

На сьогодні серед актів законодавства, які безпосередньо стосуються сфери розвитку сільських територій та сільського господарства, на нашу думку, основними є такі:

1. Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 № 400-ХІІ [2]. Закон чинний. Він досі залишається фактично єдиним актом, який визначає реальні заходи щодо соціального розвитку села. Цей Закон поклав початок правому забезпеченню соціального розвитку села.

Законом встановлено цілу низку різнопланових пільг та преференцій для сільських жителів та для аграрного сектора.

На наш погляд, його застосування на практиці зводиться насамперед для запровадження таких пільг, які не складають якусь певну систему і не є частиною цілісної державної політики. Разом з тим фактично не працює ціла низка рамок норм Закону, які мали б забезпечити пріоритетність питань розвитку села при розробці та прийнятті інших нормативних актів та державних програм.

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення формування інвестицій на соціальний розвиток села та агропромислового комплексу» від 29 липня 1992 р. № 423 [3].

Ця урядова постанова була прийнята більше двадцяти років тому, є досі чинною, причому в неї жодного разу не вносилися зміни. У цій постанові залишаються не зміненими назви відомств, на які покладена відповідальність за реалізацію рішення. З цього можна зробити висновок, що зазначений документ фактично не діє. Сфера його правового регулювання практично повністю покривається законом № 400-ХІІ від 17.10.1990 р. [2].

3. Закон Про державну підтримку сільського господарства України від 24.06.2004 № 1877-IV [4]. Закон чинний і дуже активно застосовується, зокрема при формуванні економічної та бюджетної політики, а точніше, для включення у бюджет великих сум «на підтримку сільського господарства». Результативність закону ніхто ніколи не оцінював. Закон № 1877-IV визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення.

4. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 р. № 742-IV визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади ведення особистого селянського господарства. [5]. Його норми поширюються на фізичних осіб, яким у встановленому законом порядку передано у власність або оренду земельні ділянки для ведення особистого селянського господарства.

5. Закон України «Про фермерське господарство» прийнятий 19.06.2003 р. № 973-IV спрямований на створення умов для реалізації ініціативи громадян щодо виробництва товарної сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також для забезпечення раціонального використання і охорони земель фермерських господарств, правового та соціального захисту фермерів України [6].

Цей Закон не поширюється на громадян, які ведуть особисте селянське господарство або які використовують земельні ділянки для будівництва та обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибні ділянки), садівництва, городництва, сінокошення та випасання худоби.

6. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 № 280/97-ВР дає визначення місцевому самоврядуванню в Україні. Згідно із законом, це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [7].

Міське самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст.

7. Особливе місце в регулюванні розвитку сільського господарства відіграє Закон України «Про зерно та ринок зерна України» від 04.07.2002 № 37-IV [8]. Метою цього Закону в першу чергу є забезпечення продовольчої безпеки держави а також формування сприятливої для ринку зерна інвестиційної, кредитної, податкової, митної політики, оптимізація структури та ефективності зернового виробництва з урахуванням потенціалу природно-кліматичних умов та ринкової кон'юнктури; забезпечення функціонування ринку зерна на засадах поєднання вільної конкуренції та державного регулювання з метою збалансування інтересів суб'єктів господарювання та держави; встановлення державного контролю за якістю зерна, продуктів його переробки та сортового насіння; стабілізація ринкових ресурсів зерна; нарощування експортного потенціалу

ринку зерна; визнання пріоритетності розвитку ринку зерна; застосування режиму державних заставних закупівель; здійснення державної аграрної інтервенції; визначення порядку експорту та імпорту зерна та продуктів його переробки за міжнародними договорами.

8. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 № 1870-IV визначає правові та організаційні основи забезпечення безпечності та якості молока і молочних продуктів для життя та здоров'я населення і довкілля під час їх виробництва, транспортування, переробки, зберігання і реалізації, ввезення на митну територію та вивезення з митної території України [9].

9. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.» від 18 жовт. 2005 р. № 2982-IV [10].

Основні засади державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектора національної економіки на період до 2015 року, системності та комплексності під час здійснення заходів з реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

10. Указ Президента України «Про основні засади розвитку соціальної сфери села» від 20 грудня 2000 р. № 1356 [11].

Основні засади розвитку соціальної сфери села спрямовані на поліпшення організації життєзабезпечення сільського населення в умовах становлення приватного сектора в аграрній сфері, виходу національної економіки з кризи, розвитку економіки в ринкових умовах і мають ураховуватися у процесі визначення стратегічних напрямів розвитку економіки, підготовки та виконання державних, галузевих і регіональних програм та розроблення нормативно-правових актів з питань соціально-економічного розвитку держави в найближче десятиліття.

Формально Указ є і чинним, проте поряд із Законом № 400-ХІІ від 17.10.1990 р. фактично має рамковий характер.

При дослідженні еволюційності формування основних нормативно-правових та підзаконних актів ми здебільшого спостерігаємо наявність законів та програм розвитку українського села та агропромислового комплексу, або ж окремо кожного. Обидва варіанти є хибними, перш за все через зміну орієнтирів влади і нездатність створення системи досвіду порядку дій в розрізі реалізації. По-друге, дані категорії не можуть розглядатися разом без чіткої конкретизації в межах окремих програм розвитку села та аграрного сектора окремо [12].

Відзначимо також, що крім законодавчих актів важливе місце в державному управлінні розвитком сільських територій займає і програмування розвитку села [13]. Проте, на жаль, програмування не є послідовним та системним.

Поширеною є практика, коли довгострокові документи чи їх проекти, напрацьовані попе-

реднім урядом, скасовуються наступним. Основними на сьогодні документами є:

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села до 2015 року» від 19.09.2007 р. № 1158 [14]. Дана програма була діючою, проте не без проблем. Основним її здобутком була паспортизація сіл, яка виконана із запізненням;

– Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Міжвідомчої координаційної ради з питань розвитку сільських територій» від 27.12.2008 р. № 1124 [15]. Вона є чинною. Рада утворена, однак практично не діє.

У лютому 2010 року урядом була ухвалена нова «Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року» [16], однак вже у вересні того ж року вона була скасована [17].

Основним фактором не спрацювання розробленої нормативно-правової бази є безсистемність дій в законодавчому забезпеченні фінансової підтримки аграрного сектора, яка спровокована зміною владних сил та кардинальною розбіжністю їх політики дій. Більше того, недосконалість законодавства та плинність у структурі державного апарату управління спровокували відсутність відповідальності органів влади як на регіональному, так і на державному рівні. Таким чином, наслідковою була відсутність дієвого контролю за виконанням законів та підзаконних актів. Тож, враховуючи досвід українського державотворення та відповідного формування конкурентоспроможного та ефективного аграрного сектора, варто сформулювати висновок перш за все про безсистемність дій українських урядовців, котрі не враховували єдність аграрного сектора та села як сільських територій.

Науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки» вихід із депресивного стану аграрної економіки вбачають через комплексне вирішення проблеми розвитку сільських територій. Тому стратегічною метою економічної і соціальної політики на селі має стати забезпечення комплексного, багатofункціонального розвитку сільських територій, за якого зростає їх роль як просторової бази не лише сільськогосподарського виробництва, а й несільськогосподарських видів діяльності, а також сприятливого середовища проживання. У зв'язку з цим надзвичайно важливо розробити програму відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. Всебічне консолідоване поєднання багатofункціональної структури сільських територій із забезпеченням системного розвитку розглядається як одна із найважливіших основ її ефективного функціонування [18, с. 158].

На нашу думку, вирішення проблеми розвитку сільських територій повинно розпочатись в першу чергу із комплексного аналізу діючих законодавчо-нормативних документів, програм і

концепцій розвитку. Доцільно прослідкувати їх дублювання, оцінити можливість їх виконання саме в сучасних умовах. У результаті даних дій уряду необхідно прийняти низку відповідних рішень з коригування законодавчо-нормативних документів, переглянути результативність діяльності відповідних державних інституцій, на які покладено відповідальність за виконання програм і рішень з покращення соціально-економічного розвитку сіл і сільських територій.

У масовій свідомості чітко зафіксовано перевагу економічного розвитку перед соціальними завданнями. Однак навіть найбурхливіше економічне зростання само по собі не гарантує ні соціальної справедливості, ні підвищення якості та рівня життя населення. Зв'язок між економічним і людським розвитком далеко не автоматичний, його потрібно формувати й підтримувати соціальною політикою, вибудовуючи систему соціальних ліфтів і одночасно інвестуючи кошти в охорону здоров'я та освіти, збільшуючи кількість достойних робочих місць, запобігаючи виснаженню природних ресурсів їх надмірною, часто хижацькою експлуатацією, забезпечуючи справедливий розподіл не тільки доходів, а й усіх результатів економічного зростання [19].

Звернемо також увагу на те, що інституційне забезпечення державної політики щодо сільських територій також є недостатнім, а його розвиток – вкрай непослідовним. Інституції та механізми координації політики то створюються, то скасовуються, а чинні, як правило, або не діють, або діють не публічно та/або не прозоро [20].

Формуванням та реалізацією державної політики у аграрній сфері повинно займатися Міністерство аграрної політики та продовольства України. Проте на його сайті важко знайти інформацію про заплановані заходи відповідно до затверджених програм та законодавчих актів, а тим більше, прослідкувати результати їх виконання.

Новий український уряд нещодавно відзначив перші 100 днів своєї роботи, і настав час підбивати підсумки його діяльності. Прем'єр-міністр Арсеній Яценюк прозвітував про виконання планів і успішне проведення реформ, міністерства надали перелік своїх досягнень на офіційних сайтах. Втім, думка громадськості та експертів не така однозначна.

За минулий рік агросектор став єдиною галуззю, що показала зростання у складних економічних умовах [21]. Найбільшим успіхом Міністерства аграрної політики та продовольства під керівництвом Олексія Павленка є розпочата дерегуляція, зокрема скасування 14 дозвільних документів та 6 ліцензій, а ще боротьба з корупційними схемами через відкриті конкурси на керівні посади державних підприємств із залученням провідних HR-компаній та незалежних експертів. Триває робота над стратегією розвитку аграрного сектора на 2015–2020 роки, до якої залучені вісім робочих груп, створених у міністерстві за підтримки європейських та світових партнерів.

Крім того, відзначимо, що постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 затверджено «Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року» [22]. Ця Стратегія визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток.

12 січня 2015 року Президентом України був підписаний Указ № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [23]. Стратегія визначає мету, вектори руху, дорожню карту, першочергові пріоритети та індикатори належних оборонних, соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України.

Стратегія передбачає в рамках чотирьох векторів руху (розвитку, безпеки, відповідальності та гордості) реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, серед яких виділяються реформи сільського господарства та рибальства, регіональної політики та інші. Проте в даній стратегії про реформування саме розвитку сільських територій поки що мова не йде.

Враховуючи позитивний настрій на щасливе майбутнє діючого уряду, залишається сподіватися на краще і щодо державного управління розвитком сільських територій, і щодо розвитку держави в цілому.

Висновки. Законодавче забезпечення аграрної сфери є непослідовним, недостатнім та несистемним. Законодавчі акти подекуди не узгоджуються між собою, є неактуальними, застарілими чи такими, які практично не діють. Разом з тим цілком очевидно, що несистемне законодавство є лише віддзеркаленням несистемної та непослідовної політики держави.

Вважаємо за необхідне здійснити комплексну ревізію підходів, сформулювати цілісну та зрозумілу політику держави стосовно сільських територій. Відтак – розробити базові стратегічні документи та на цій основі систематизувати та реформувати увесь масив законодавства, державних програм, механізмів та інструментів державної підтримки та стимулювання розвитку сільських територій. У центрі такого реформування має, нарешті, опинитися людина – простий сільський мешканець, благополуччя якого має стати головною метою нової державної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещук С.М. Механізм державного регулювання аграрного виробництва в умовах глобалізації : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» /

- С.М. Терещук: Вінницький нац. агр. ун-т. – Вінниця, 2012. – 22 с.
2. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві [Електронний ресурс] : Закон України від 17.10.1990 № 400-XII (в редакції 01.01.2015). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.
 3. Про вдосконалення формування інвестицій на соціальний розвиток села та агропромислового комплексу [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 липня 1992 р. № 423. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/423-92-%D0%BF>.
 4. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс] : Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV (редакція від 01.02.2015). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
 5. Про особисте селянське господарство [Електронний ресурс] : Закон України від 15.05.2003 № 742-IV (редакція від 09.12.2012). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
 6. Про фермерське господарство [Електронний ресурс] : Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV (редакція від 06.11.2014). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
 7. Промісцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР (редакція від 05.03.2015). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/page>.
 8. Про зерно та ринок зерна України [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 № 37-IV (редакція від 11.02.2015). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/37-15>.
 9. Про молоко та молочні продукти [Електронний ресурс] : Закон України від 24.06.2004 № 1870-IV (редакція від 26.04.2014). – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.
 10. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р. [Електронний ресурс] : Закон України від 18.10.2005 р. № 2982-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>.
 11. Про основні засади розвитку соціальної сфери села [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 20.12.2000 р. № 1356. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1356/2000>.
 12. Ключник А.В. Особливості державного регулювання економічного розвитку аграрного сектору [Електронний ресурс] / А.В. Ключник, А.В. Слюсаренко. – Режим доступу : http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/4_16.pdf.
 13. Гоголь Т.В. Оцінка стану і результативності впливу органів державної влади на розвиток сільських територій [Електронний ресурс] / Т.В. Гоголь. – Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej16/txts/12GTVRST.pdf>.
 14. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села до 2015 року» [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 19.09.2007 р. № 1158. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.
 15. Про утворення Міжвідомчої координаційної ради з питань розвитку сільських територій [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 27.12.2008 р. № 1124. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1124-2008-%D0%BF>.
 16. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. № 121. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80>.
 17. Про визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. № 121 [Електронний ресурс] : Розпорядження КМУ від 2 вересня 2010 р. № 1761-р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1761-2010-%D1%80>.
 18. Малік М.Й. Концептуальні засади розвитку сільських територій / М.Й. Малік, В.А. Пулім [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/8/156.pdf>.
 19. Лібанова Е. Майбутнє, якого ми прагнемо? / Е. Лібанова, А. Єрмолаєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/internal/maybutnye-yakogo-mi-pragnemo-.html>.
 20. Чи є розвиток українського села справжнім пріоритетом державної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csi.org.ua/www/?p=2264>.
 21. 100 днів Уряду – 5 Гучних Провалів та 11 Найбільших Успіхів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://voxukraine.org/>.
 22. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
 23. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

УДК 005.52:005.334:338.436

Бучинська О.В.

старший викладач кафедри маркетингу

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АПК ЯК ПЕРЕДУМОВА ЦИКЛІЧНОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

RISK MANAGEMENT IN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AS A PRECONDITION OF ITS CYCLICAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається такий актуальний аспект економічного життя, як міра впливу ризиків на стан агропромислового комплексу і національної економіки в цілому. Автор окреслює загальні тенденції сучасних класифікацій ризиків в АПК, вказує на можливі причини їх виникнення. На основі методу експертних оцінок та певних розрахунків автор проводить дослідження, метою якого є з'ясування ступеня важливості кожного із найбільш актуальних ризиків в АПК.

Ключові слова: циклічність, агропромисловий комплекс, криза, ризик, теорія ризиків, вагомість ризику.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается такой актуальный аспект экономической жизни, как степень влияния рисков на состояние агропромышленного комплекса и национальной экономики в целом. Автор обрисовывает общепринятые тенденции современных классификаций рисков в АПК, указывает на возможные причины их возникновения. На основании метода экспертных оценок и определенных расчетов автор проводит исследование, целью которого является определение меры важности каждого из наиболее актуальных рисков в АПК.

Ключевые слова: цикличность, агропромышленный комплекс, кризис, риск, теория рисков, важность риска.

ANNOTATION

In the article, such relevant aspect of economic life as degree of influence of risks on the state of agroindustrial complex and national economy on the whole is examined. The author describes the generally accepted tendencies of modern classifications of risks in agroindustrial complex, specifies possible reasons of their origin. On the basis of method of expert estimations and certain calculations, the author conducts research with the aim of determination of importance of each of the most relevant risks in agroindustrial complex.

Keywords: recurrence, agroindustrial complex, crisis, risk, theory of risks, risk importance.

Постановка проблеми. Об'єктивна необхідність дослідження ризиків в аграрному секторі економіки України пояснюється пріоритетністю рішення ряду економічних проблем, що вимагають аналізу його стану для ухвалення рішень, сприяючих обмеженню залежності господарюючих структур від несприятливої дії зовнішнього оточення. У першу чергу це стосується питань дослідження циклічності розвитку АПК. Вивчення цих напрямів забезпечує інформаційно-аналітичний супровід організаційно-економічних заходів, пов'язаних з нівеляцією ризикових наслідків через обґрунтування заходів, що послаблюють вплив негативних чинників на функціонування сільгосподаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам циклічності розвитку економіки та дослідженню ризиків присвячені праці таких

зарубіжних вчених, як: В. Міллер (Miller, 1998) [1], А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікленд (Thompson & Strickland, 2008) [2]. Серед вчених з країн СНД варто виділити Р.М. Давлетова [3], С. Крупко [4], Л.С. Валинурова [5], Н.А. Левченко [6].

Певний внесок у дослідження окресленої проблематики здійснили українські вчені, такі як: А.В. Гриньов [7], О.Г. Кірдіна [8], В.І. Ландик [9].

Мета статті – змінити загальні уявлення про місце і роль ризику в процесі функціонування господарюючих структур. Якщо в централізованій керованій системі, яка не виправдала себе, витрати господарської діяльності відшкодовуються за рахунок державних коштів, то в ринковому середовищі подібні витрати компенсуються самими економічними суб'єктами. У процесі розвитку ринкових стосунків необхідність мінімізації ризиків у сфері матеріального виробництва набуває все більшої актуальності і вимагає розвитку відповідних концептуальних і методичних основ.

Основні результати дослідження. Ризик як невід'ємна характеристика будь-якого виду економічної діяльності в сільському господарстві є присутньою на усіх стадіях створення продукції.

Міра впливу ризиків на стан агропромислового комплексу і національної економіки в цілому найбільш значна в умовах масштабних кризових явищ, обумовлених, зокрема, негативними тенденціями загальносвітового значення.

Це підтверджується тим, що в економічно розвинених країнах створені і діють спеціалізовані підрозділи, що ведуть інтенсивні дослідження різних аспектів і проблем ризик-менеджменту. Спектр цих досліджень виявляється досить широким, оскільки охоплює як виробничу діяльність господарюючих структур, так і проблеми ризику, пов'язані з чинниками їх географічного положення і особливостями функціонування в зовнішньому середовищі, що змінюється.

Обмеження міри дії негативних наслідків на процес досягнення позитивних результатів визначає суть управління розвитком аграрного сектора економіки і вимагає розгляду класифікації ризиків і умов, що сприяють їх створенню, в контексті системного підходу.

Поруч із традиційними природними ризиками, необхідно враховувати і інші чинники ризику, характерні для сільського господарства. Це і слабкий маркетинг, і низький рівень володіння сучасними ринковими інструментами; і нерозвинена інформаційна інфраструктура, і неповна забезпеченість сучасними інформаційними технологіями; і невисокий технологічний рівень, що визначає ефективність застосування різних техніко-технологічних систем у виробничих процесах; і людський чинник (управління кадровою політикою).

До найбільш значущих видів ризику відносять виробничий і комерційний ризик, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції сільського господарства.

Майже всі ризики, що виникають в сільському господарстві, відносяться до виробничих. Джерелами цього ризику є зменшення запланованих обсягів виробництва внаслідок: а) безпричинного простою устаткування або неповного використання наявних потужностей; б) зниження продуктивності праці; в) значних втрат робочого часу через відсутність матеріально-технічних ресурсів і сировини; г) зниження цін на ту продукцію, що реалізується через несприятливі зміни в ринковій кон'юнктурі і різке падіння попиту на вироблену продукцію; д) збільшення матеріальних витрат, зумовлених зміною цін на використувані матеріальні ресурси і оборотні кошти; е) втрат у вигляді природної загибелі вирощеного урожаю унаслідок стихійних лих.

Комерційний ризик виникає в процесі реалізації продукції АПК. Чинниками, що впливають на рівень комерційного ризику можуть бути: зменшення обсягів реалізації внаслідок невисокої врожайності зернових, падіння ринкових цін; зниження якості продукції АПК; перевищення витрат звернення над запланованими витратами. Крім того, до причин виникнення цього виду ризику відносять непередбачені мита, відрахування, штрафи і інші аналогічні витрати, пов'язані з комерційною реалізацією продукції зернового виробництва.

У виробничій діяльності існує декілька рівнів ризику: допустимого (в межах якого виробництво зберігає економічну доцільність), критичного (пов'язаний з небезпекою втрат усієї суми витрат) і катастрофічного (здатний спричинити тяжку шкоду).

Окрім класифікації самих ризиків, для підвищення ефективності системи управління ризиками на агропромисловому підприємстві, їх запобігання або компенсації можливих втрат необхідно виявити основні джерела ризиків і оцінити міру їх впливу на підвищення (зниження) стійкості сільськогосподарської діяльності.

Управління розвитком агропромислового комплексу базується на виборі оптимальних рішень з кількості існуючих альтернатив, що

дозволяють знизити вірогідність виникнення ризикових ситуацій. Їх вибір залежить від стану внутрішнього і зовнішнього середовища, в якому сільгосптоваровиробники функціонують на основі партнерської взаємодії з організаціями переробної промисловості і торгівлі.

Нівеляція наслідків функціонування сільгосптоваровиробників в умовах ризикового характеру ведення діяльності вимагає конкретизації методичних основ оцінки ризиків, що складаються в агропромисловому комплексі країни. При цьому однією з умов розробки адекватної системи виміру рівня ризиків полягає в необхідності вибору показників, що дозволяють отримувати об'єктивні результати і використовувати їх в управлінні розвитком його базової сфери, – сільського господарства.

У процесі проведення дослідження методом експертних оцінок визначено 18 видів ризиків R_i (1,2,3...18), які чинять максимальний вплив на агропромисловий комплекс України в цілому та на конкретні підприємства АПК зокрема за сучасних економічних умов:

R₁ – ризики, пов'язані із постачанням;

R₂ – ризики в договірній роботі;

R₃ – ризик несвоечасного розрахунку за продукцію або за надані послуги;

R₄ – ризик неотримання зовнішніх інвестицій;

R₅ – ризик неефективності організаційної структури;

R₆ – ризики взаємодії з контрагентами та партнерами;

R₇ – ризики несвоечасності надання транспортних послуг;

R₈ – ризик хибного прогнозування ситуації та отримання необ'єктивної інформації;

R₉ – ризик пов'язаний з логістичними операціями;

R₁₀ – маркетингові ризики;

R₁₁ – ризик появи непередбачуваної конкуренції;

R₁₂ – транспортний ризик;

R₁₃ – ризик втрати продукції;

R₁₄ – ризик збільшення витрат в порівнянні із запланованими, в результаті виплати штрафів, відрахувань та мит, що призводить до зменшення прибутків;

R₁₅ – ризики при розширенні асортименту;

R₁₆ – ризики, пов'язані із встановленням ринкової ціни;

R₁₇ – ризик втрати якості продукції в процесі обігу;

R₁₈ – ризики ринкової кон'юнктури.

За ступенем важливості вищевказані ризики розподілено на 3 групи. Ризики першої групи будемо визначати як пріоритетні. До цієї групи, на думку автора, варто віднести: ризики ринкової кон'юнктури (R₁₆), ризик появи непередбачуваної конкуренції (R₁₁), ризик неотримання зовнішніх інвестицій (R₄), ризики, пов'язані із встановленням ринкової ціни (R₁₈), ризик втрати продукції (R₁₃).

До другої групи – ризик неефективності організаційної структури (R5), ризик хибного прогнозування ситуації та отримання необ'єктивної інформації (R8), ризики при розширенні асортименту (R15), ризик втрати якості продукції в процесі обігу (R17), ризики, пов'язані із поставанням (R1).

Відповідно, до третьої групи відноситься решта ризиків, а саме: ризики в договірній роботі (R2), ризик несвоєчасного розрахунку за продукцію або за надані послуги (R3), ризики взаємодії з контрагентами та партнерами (R6), ризики несвоєчасності надання транспортних послуг (R7), маркетингові ризики (R10), ризик збільшення витрат в порівнянні із запланованими, в результаті виплати штрафів, відрахувань та мит, що призводить до зменшення прибутків (R14), транспортний ризик (R12), ризики, пов'язані з логістичними операціями (R9).

Кількість ризиків у першій групі $m_1 = 5$, в другій – $m_1 = 5$, в третій – $m_1 = 8$.

За ступенем вагомості обраним ризикам в АПК надані такі значення ваги W_i : $W_1 = 0,07$; $W_2 = 0,023$; $W_3 = 0,028$; $W_4 = 0,07$; $W_5 = 0,06$; $W_6 = 0,024$; $W_7 = 0,03$; $W_8 = 0,045$; $W_9 = 0,027$; $W_{10} = 0,028$; $W_{11} = 0,09$; $W_{12} = 0,03$; $W_{13} = 0,03$; $W_{14} = 0,02$; $W_{15} = 0,045$; $W_{16} = 0,12$; $W_{17} = 0,055$; $W_{18} = 0,15$; $W_{19} = 0,055$.

Сума всіх ризиків за усіма групами дорівнює 1.

Для оцінки ймовірності настання подій, викликаних настанням визначених ризикових ситуацій, за допомогою методу експертних оцінок було встановлено, що ризикам S_i відповідають такі середні ймовірності Y_i настання ризикових ситуацій (табл. 1).

Таблиця 1
Коефіцієнти середньої ймовірності настання ризиків АПК

R1 = 0,34	R7 = 0,43	R13 = 0,18
R2 = 0,12	R8 = 0,29	R14 = 0,29
R3 = 0,19	R9 = 0,27	R15 = 0,29
R4 = 0,49	R10 = 0,30	R16 = 0,58
R5 = 0,16	R11 = 0,43	R17 = 0,31
R6 = 0,21	R12 = 0,17	R18 = 0,68

Визначимо вагомість груп з найменшим пріоритетом за формулою:

$$W_k = 2/[k (f + 1)], \quad (1)$$

де k – кількість груп (у нашому випадку $k = 3$);

f – співвідношення найбільшого та найменшого пріоритетів:

$$f = W_{\max} / W_{\min} = 0,15 / 0,02 = 7,5$$

$$\text{Тоді } W_k = 2/[3 (7,5 + 1)] = 0,0784$$

Далі визначимо вагомість комерційних ризиків за формулою:

$$W_1 = [W_k (k - l) f + l - 1] / (k - 1), \quad (2)$$

де l – номер групи з найбільшим пріоритетом.

$$W_1 = [0,0784 (3 - 1)7,5 + 1 - 1] / (3 - 1) = 0,588.$$

$$W_2 = [0,0784 (3 - 2)7,5 + 2 - 1] / (3 - 1) = 0,3332.$$

$$\text{Перевірка: } 0,588 + 0,3332 + 0,0784 = 1.$$

Винайдемо вагомість простих ризиків у пріоритетній для дослідження групі за формулою:

$$W_k = W_i / m_i, \quad (3)$$

де m_i – кількість ризиків в групі

У результаті (табл. 2) отримуємо такі значення вагомості:

$$W_{i1} = 0,588 / 5 = 0,1176$$

$$W_{i2} = 0,3332 / 5 = 0,06664$$

$$W_{i3} = 0,0784 / 8 = 0,0098$$

Таблиця 2
Розподіл вагомості ризиків АПК за групами

Ризик	Вагомість	Пріоритет	Вагомість ризику в групі
R1	0,07	1	0,1176
R2	0,023	3	0,00871
R3	0,028	3	0,00871
R4	0,07	1	0,1176
R5	0,06	2	0,06664
R6	0,024	3	0,00871
R7	0,03	3	0,00871
R8	0,045	2	0,06664
R9	0,027	3	0,00871
R10	0,028	3	0,00871
R11	0,09	1	0,1176
R12	0,03	3	0,00871
R13	0,03	3	0,00871
R14	0,02	3	0,00871
R15	0,045	2	0,06664
R16	0,12	1	0,1176
R17	0,055	2	0,06664
R18	0,15	1	0,1176

Таблиця 3
Бальна оцінка комерційних ризиків в АПК

Ризик	Вагомість	Ймовірність ризиків	Бали
R1	0,1176	0,34	0,03998
R2	0,00871	0,12	0,001
R3	0,00871	0,19	0,00165
R4	0,1176	0,49	0,05762
R5	0,06664	0,16	0,01066
R6	0,00871	0,21	0,00183
R7	0,00871	0,43	0,00374
R8	0,06664	0,29	0,01933
R9	0,00871	0,27	0,00235
R10	0,00871	0,30	0,00261
R11	0,1176	0,43	0,05056
R12	0,00871	0,17	0,00148
R13	0,00871	0,18	0,00157
R14	0,00871	0,29	0,00253
R15	0,06664	0,29	0,01932
R16	0,1176	0,58	0,0682
R17	0,06664	0,31	0,02066
R18	0,1176	0,68	0,07997
Всього			0,38506

Шляхом використання ймовірнісних оцінок, отриманих шляхом використання експертного методу, вважається за доцільне визначити бальні оцінки настання ризиків (табл. 3).

Прийmemo $H = 0,38506$ за 100 балів. Виходячи з цього твердження значення ризиків будуть такими (табл. 4):

Таблиця 4
Ранжування комерційних ризиків АПК

Ризик	Значення ризику в балах	Ранжування ризиків
R1	9,97	5
R2	0,65	17
R3	0,95	10
R4	14,8	3
R5	2,85	9
R6	0,75	16
R7	0,92	11
R8	5,17	7
R9	0,78	15
R10	0,84	12
R11	12,84	4
R12	0,56	18
R13	0,79	14
R14	0,82	13
R15	4,95	8
R16	16,9	2
R17	5,45	6
R18	20,01	1
Всього	100	-

Виходячи з результатів проведених розрахунків, найбільш суттєві комерційні ризики в АПК такі: ризики, пов'язані з встановленням ринкової ціни (20,01%), ризики кон'юнктури (16,9%), ризик неотримання інвестування (14,8%), ризик появи непередбачуваної конкуренції (12,84%) та ризики, пов'язані з постачанням (9,97%).

У зв'язку з цим необхідно розробити загальні принципи управління ризиками в агропромисловому комплексі. Варто підкреслити, що аналіз ризиків – процес довгостроковий та безперервний, який повинен включати в себе послідовне використання всього інструментарію оцінки ризиків. Наведена вище система способів оцінки ризиків дозволяє заповнити білі плями, що виникають при використанні лише одного методу оцінки ризиків і значно підвищують якість прогнозних оцінок та управління.

У цілому при розробці і реалізації програм антикризового характеру в агропромисловому комплексі варто враховувати низку обмежень.

По-перше, обмеження ринкового характеру, які характеризуються неможливістю реалізації комерційного потенціалу підприємств і організацій АПК шляхом продажу продукції з отриманням виручки, що забезпечує фінансову стабільність і незалежність.

До ринкових обмежень належать:

- відсутність механізмів довгострокового планування, заснованого на системі фінансового страхування (постачань сільськогосподарської сировини, цін на енергоносії, погодних умов тощо);

- нерозвиненість засобів прямої комунікації між підприємствами у рамках єдиного виробничого циклу;

- низький показник поширення механізмів відкритого ринкового ціноутворення на продукцію сільського господарства;

- обмеженість фінансових ресурсів на реалізацію заходів щодо просування продукції.

По-друге, обмеження інфраструктурного характеру, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності продукції шляхом збільшення невиробничих витрат у вигляді трансакційних витрат.

Це, наприклад:

- відсутність мережі логістичних об'єктів, придатних для використання підприємствами АПК, включаючи засоби і шляхи транспортування сільськогосподарської продукції;

- нестача спеціалізованих об'єктів агропромислової інфраструктури (сховищ, складів, пунктів первинної переробки тощо);

- недостатній розвиток галузевого представництва у взаємодії з органами державної влади;

- обмеженість можливості підключення до мереж комунального забезпечення (електро-, водо-, газопостачання, водовідведення);

- відсутність готових рішень щодо розвитку сільського господарства у вигляді агропромислових індустріальних майданчиків;

- недостатній розвиток мережі локальної і міжрегіональної дистрибуції сільськогосподарських продуктів і продуктів харчування від товаровиробників до споживачів.

По-третє, обмеження технологічного характеру, що проявляються у недоступності для придбання або використання сучасної техніки і технологій, а також у поточному стані матеріально-технічної бази.

Технологічні обмеження безпосередньо впливають на результати діяльності підприємств АПК, відбиваючись у показниках продуктивності праці і виробництва.

По-четверте, обмеження ресурсного характеру, що виражаються в недоліку фінансових і матеріально-речових ресурсів і можливостей щодо здійснення основної і інвестиційної діяльності підприємствами сільського господарства, харчової і переробної промисловості.

До обмежень ресурсного характеру належать:

- збільшення термінів обігу капіталу підприємств АПК при розрахунках з мережевими операторами роздрібною і оптовою торгівлю;

- відсутність інвестицій на розвиток виробничих потужностей, придбання техніки і устаткування, збільшення земельних ресурсів;

- недоступність джерел середньострокового і довгострокового кредитування.

По-п'яте, обмеження управлінського характеру, які характеризуються недосконалістю системи внутрішнього управління, що склалися, на підприємствах АПК. Окремими проявами цієї групи обмежень є:

- нестача ресурсів на впровадження стандартів системи менеджменту якості;
- нестача ресурсів на освоєння сучасних інформаційно-аналітичних систем управління і планування, у тому числі відстеження ходу бізнес-процесів;
- недолік кадрових ресурсів для перебудови організаційно-управлінської системи.

Уникнути ризиків для сільськогосподарських товаровиробників у багатьох випадках залишається неможливим, оскільки їхня діяльність багато в чому залежить від супутніх зовнішніх чинників. А саме: зміни кон'юнктури ринку, прийнятих рішень органів державної влади, правил поведінки партнерів і конкурентів, природно-кліматичних чинників, що природно склалися, що приймаються, що робить уникнення ризику практично нездійсненним. Оскільки ризик є в принципі невід'ємною складовою самої сільськогосподарської діяльності, в цілях мінімізації втрат сільськогосподарський виробник не повинен брати на себе ризик вище відомого рівня, тобто необхідно лімітувати ризик, що припускає обмеження граничних сум витрат, у т.ч. обмеження максимальних сум кредитів і позик розміром основного капіталу, придбання конкретного числа одиниць техніки, необхідної для обробки певної площі тощо.

Утримання ризиків сільськогосподарським виробником доцільно у таких випадках, коли немає ніяких інших можливостей захисту від ризику. Ухвалення рішення про розмір утримання ризику залежить від різних чинників, серед яких розмір сплаченого капіталу, ліквідність активів, наявність відлагоджених міжрегіональних механізмів обміну і торгівлі продукцією аграрного комплексу тощо.

Одним із способів зниження ризиків у сільському господарстві є диверсифікація виробництва, за допомогою нелінійної динаміки цін. Таким прикладом може служити поєднання рослинництва і тваринництва, де втрати через зниження ціни на одні види продукції покриваються за рахунок підвищення цін на інші її види. Здійснення диверсифікації можливе через налагодження переробки сільськогосподарської продукції, організацію підсобних виробництв і надання різних супутніх послуг.

Контрактація – це один із методів зниження ризику. Рамки контрактації визначаються умовами угоди між покупцем і постачальником сільськогосподарської продукції, залежні від трьох чинників: ціни, специфічності активів і гарантій.

Оренда – широко використовуваний метод передачі ризиків. При цьому для сільськогосподарського виробника найбільш прийнят-

ним буде використання лізингу (фінансової оренди), коли ризики, пов'язані з орендованим майном, характерні для власника повністю або частково (ризик зниження комерційної цінності об'єкта).

Страховання ризиків – це система стосунків щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб при настанні певних подій (страхування випадків), які компенсуються за рахунок грошових фондів, що формуються із сплачуваних ними страхових внесків (страхових премій).

Управління ризиками дозволяє підвищити стійкість і ефективність економіки АПК і включає такі заходи. Розробка методів попередження ризиків або пом'якшення їх наслідків у разі їх настання; встановлення зон ризику для основних заходів; проведення моніторингу виробничо-фінансової діяльності за критеріями оцінки ризикових ситуацій; включення в інвестиційний проект розділів за оцінкою ризиків; обґрунтування управлінських рішень щодо зниження рівня ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Miller W. (1998). Building the ultimate resource / W. Miller // *Management Review*. – January, 1998.
2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 928 с.
3. Давлетов Р.М. Формирование инвестиционной стратегии развития предприятий перерабатывающих отраслей АПК : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Р.М. Давлетов. – Уфа, 2006. – 24 с.
4. Крупко С. Инвестиционная деятельность в субъектах Российской Федерации // *Хозяйство и право*. – 2000. – № 10. – С. 15-16.
5. Валинурова Л.С. Оценка инвестиционной привлекательности экономических систем: теория и практика. – Уфа : РИО БАГСУ, 2002. – 293 с.
6. Левченко Н.А. Процесс формирования благоприятного инвестиционного климата на промышленном предприятии // *Известия ВУЗОВ Северо-Кавказский регион. Общественные науки*. – 2004. – № 4. – С. 61-63.
7. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : Інжек, 2003. – 308 с.
8. Кірдіна О.Г. Теоретичні основи управління інвестиційно-інноваційним потенціалом залізничного комплексу України // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 4. – С. 161-166.
9. Ландик В.І. Управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах перехідної економіки: проблеми і досвід / В.І. Ландик // *Економіст*. – 2001. – № 12. – С. 52-57.
10. Степанкова Т. Можливості впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку з огляду на європейський курс України / Т. Степанкова // *Економічний часопис – XXI*. – 2006. – № 7-8. – С. 29-32.
11. Яценко О.М. Конкурентоспроможність галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства / О.М. Яценко // *Економіка АПК*. – 2013. – № 1. – С. 31-38.

УДК 332.122: 338.43

Гилка М.Д.

кандидат економічних наук

Буковинського державного фінансово-економічного університету

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

RURAL DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано проблеми розвитку сільських територій в Україні та причини, що їх викликали. Досліджено природно-ресурсний потенціал України та його вплив на розвиток сільських територій. Розглянуто досвід розвитку сільських територій у зарубіжних країнах та можливу адаптацію до нього українських реалій.

Ключові слова: розвиток сільських територій, державна стратегія зрівноваженого розвитку сільських територій, природно-ресурсний потенціал, Європейська Мережа сільських територій, Спільна аграрна політика.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы проблемы развития сельских территорий в Украине и причины, которые их вызвали. Исследован природно-ресурсный потенциал Украины и его влияние на развитие сельских территорий. Рассмотрен опыт развития сельских территорий в зарубежных странах и возможная адаптация к нему украинских реалий.

Ключевые слова: развитие сельских территорий, государственная стратегия уравновешенного развития сельских территорий, природно-ресурсный потенциал, Европейская Сеть сельских территорий, Общая сельскохозяйственная политика.

ANNOTATION

The problems of rural development in Ukraine and the reasons that caused them are analyzed. Natural resource potential of Ukraine and its impact on rural development are investigated. The experience of rural development in foreign countries and their possible adaptation to Ukrainian realities are studied.

Keywords: rural development, state strategy of balanced rural development, natural resource potential, European Network for Rural Development, Common Agricultural Policy.

Постановка проблеми. Процес переходу від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової економіки в Україні зумовив фундаментальні трансформаційні перетворення, які не оминули агропромисловий комплекс як найбільший сектор економіки країни. Трансформація сільського господарства включала його правову та організаційно-виробничу оптимізацію, зокрема відбулася реформа власності, створені умови для розвитку підприємницької діяльності, запроваджені стимули державної підтримки сільськогосподарських виробників. Наслідком даних процесів є поступове відновлення, вихід аграрного сектора із затяжної економічної кризи. Однак нині для сільського господарства все ще залишаються характерними низький рівень соціально-економічної, технологічної, технічної та енергетичної ефективності, збитковість та низька рентабельність більшості сільськогосподарських виробників, значний

моральний та матеріальний знос їхньої матеріально-технічної бази тощо.

Однією із причин неефективного функціонування сільського господарства, поряд із низьким рівнем його інвестиційної привабливості, роздрібненістю виробничої сфери, неврегульованістю системи економічних взаємовідносин та нехтуванням об'єктивними економічними законами, є недооцінка ролі і значення розвитку сільських територій. Нині сільські території України продовжують занепадати. Проявляється це у бідності селян та руйнуванні соціальної інфраструктури сіл, безробітті та трудовій міграції, відсутності мотивації до праці та економічного інтересу жити і працювати у сільській місцевості. Варто зауважити, що деградація сільських територій є небезпечною не лише для подальшого розвитку аграрного сектора економіки, але й становить загрозу продовольчій безпеці усєї країни, а тому головним завданням має стати формування та розробка стратегії і тактики державної політики розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сільських територій уже три десятиліття вивчаються українськими вченими-економістами, серед яких Ю. Губені, В. Геєць, Т. Дудар, І. Іртицева, А. Ключник, М. Малік, О. Онищенко, І. Червен, В. Юрчишин, О. Шебана [1-6] та інші. У їхніх працях відображені ґрунтовні результати досліджень засад багатofункціонального розвитку села, сільських територій та сільського простору; принципів соціально-економічного управління розвитком сільських територій; стратегічних аспектів розвитку соціо-просторових аграрних систем, а також аналізується досвід розвитку сільських територій в зарубіжних країнах. Однак, занепад сільських територій України та низька тісно пов'язаних демографічних і соціальних проблем, вимагають продовження досліджень різних аспектів даної проблематики в контексті необхідності реалізації концепції зрівноваженого розвитку та активізації ролі держави щодо підтримки нею процесів посилення рівня зрівноваженості зазначеного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз проблем розвитку сільських територій в Україні та причин, що їх викликали. Дослідити

природно-ресурсний потенціал України та його вплив на розвиток сільських територій. Розглянути досвід розвитку сільських територій у зарубіжних країнах та можливу адаптацію до нього українських реалій.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні різниця між рівнем життя у містах і в селах разюча як з економічної точки зору – доходи сільського населення у кілька разів нижчі за доходи міського населення, а рівень безробіття – у кілька разів вищий, так і з соціальної – практично повністю зруйнована інфраструктура села, та екологічної точки зору – сільські території використовуються для сміттєзвалищ, забруднюються необґрунтованим використанням хімічних засобів у процесі здійснення сільськогосподарського виробництва, що в результаті призводить до цілого ряду соціально-економічних та демографічних проблем і негативних явищ – вимирання сіл, міграційний вплив населення із села в пошуках заробітків і кращого життя тощо.

Вважаємо, що причинами, які спричинили кризовий стан сільських територій, є:

- відсутність системної законодавчої і нормативної бази розвитку сільських територій;

- недосконале формування достатньої податкової бази на місцях, що не дозволяє сільським територіальним громадам бути фінансово самодостатніми;

- відсутність державної програми розвитку сільських територій, яка була б обґрунтована, всебічно збалансована, підкріплена відповідними законодавчими актами і конкретними фінансовими ресурсами та спрямована на захист інтересів селян і вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції;

- відсутність адекватного механізму реалізації фінансового забезпечення розвитку сільських територій та стандартів забезпеченості сільських територій необхідними об'єктами соціальної інфраструктури, продуктами харчування, доступом до культурних цінностей;

- монофункціональний характер розвитку сільської економіки, основою якої залишається сільське господарство, здебільшого мало-ефективне або взагалі неефективне і в багатьох випадках функціонує тільки тому, що на території сіл немає чим більше займатися, а наслідком всього цього є низький рівень доходів сільського населення;

- відсутність умов для розвитку альтернативних напрямів підприємництва та їх подальшої диверсифікації на сільських територіях;

- відсутність у населення країни розуміння важливості розвитку сільських територій на основі розвитку сільського господарства та залежності від цього розвитку країни в цілому.

Вирішальний вплив на розвиток сільських територій кожного макро- чи мікрорегіону має їх наявний ресурсний потенціал. Складовими ресурсного потенціалу є природні ресурси, виробничий та людський капітал,

які знаходяться на певній території та можуть бути використані для досягнення поставлених завдань. Поряд з цим ресурсний потенціал є основою для розвитку основного виду діяльності сільських територій – сільськогосподарського виробництва. А тому базовою складовою ресурсного потенціалу сільської території є природні ресурси, що виступають як визначальний чинник формування спеціалізації господарської діяльності.

У структурі природних ресурсів головна роль належить земельним ресурсам, особливо землям сільськогосподарського призначення, оскільки земля є необхідною матеріальною передумовою та головним засобом сільськогосподарського виробництва. Крім того, земельні ресурси відносяться до не відтворювальних засобів, є територіальним ресурсом, базою розвитку кожної конкретної території, до якої вони належать.

При аналізі забезпеченості сільських територій земельними ресурсами необхідно враховувати рівень землезабезпеченості і, особливо, забезпеченості землями сільськогосподарського призначення. Площа сільськогосподарських угідь України на кінець 2013 р. становила 41525,8 тис. га, що становить 68,8% від загальної земельної площі. В структурі сільськогосподарських угідь частка ріллі становила 78,3%, частка сіножатей та пасовищ відповідно 5,8% та 13,1% [7, с. 136].

На одного жителя України у 2013 році припадало 0,9 га сільськогосподарських угідь та 0,7 га ріллі, дані показники перевищують середньоєвропейські, які відповідно становлять 0,4 га та 0,2 га [8, с. 69]. Разом з тим на одного сільського жителя України припадає 2,9 га сільськогосподарських угідь та 2,3 га ріллі, що свідчить про достатню забезпеченість земельними ресурсами для ведення ефективного сільськогосподарського виробництва та зайнятості сільського населення.

Для України характерною є висока сільськогосподарська освоєність та розораність земель. Так, у 2013 році розораність земель становила 78,3%. У розвинутих країнах показник розораності значно нижчий: наприклад, у США він становить 25%, у Франції – 48%, у Угорщині – 37% [8, с. 70]. З одного боку, висока розораність сільськогосподарських угідь свідчить про те, що земельні ресурси інтенсивно використовуються у сільськогосподарському виробництві. Однак даний показник має зворотний бік, який є негативним, оскільки розораність земель сприяє поглибленню екологічної кризи.

Структура земельних угідь та їх склад обумовлюють спеціалізацію сільськогосподарського виробництва країни. Рівнинні райони спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва, землі гірських районів є найбільш придатними для пасовищ і сіножатей, тому там переважає м'ясо-молочне тваринництво. У 2013 році в Україні вироблено продукції рослинництва на суму 175895,2 млн грн та продук-

ції тваринництва на суму 76963,8 млн грн, що становить відповідно 69,6% та 30,4% продукції сільського господарства.

Проаналізувавши виробництво продукції сільського господарства, у тому числі виробництво продукції рослинництва та тваринництва, як у розрахунку на одного середньорічного жителя країни, так і у розрахунку на одного міського та сільського жителя, протягом 1990–2013 рр. (табл. 1), бачимо, що за період з 1990 р. до 2005 р. дані показники характеризувалися чіткою тенденцією до зниження, а з 2005 р. – починають зростати. Відбувалося це за рахунок того, що з 1990 р. до 2005 р. знижувалося виробництво продукції сільського господарства, в тому числі продукції рослинництва та тваринництва, а з 2005 р. – поступово зростає. Чисельність населення як у країні загалом, так і чисельність міського та сільського населення, зокрема, протягом всього аналізованого періоду характеризувалася чіткою тенденцією до зменшення.

Основними проблемами з охорони земельних ресурсів є зменшення поживних речовин у ґрунтах, водна ерозія ґрунтів, недостатні зрошення та рекультивация порушених земель. Для підтримки родючості орних земель необхідне регулярне внесення мінеральних та органічних добрив. Однак через недостатню фінансову забезпеченість сільськогосподарських підприємств та сільського населення ці заходи не проводяться у повному обсязі. Так, у 2013 р. внесено мінеральних добрив 1489,5 тис. т, що становить 35,1% від аналогічного показника за 1990 р. Удобрена мінеральними добривами площа зменшилася з 25,1 млн га у 1990 р. до 15,3 млн га у 2013 р., тобто на 39,0%. Ще гіршою є ситуація із внесенням органічних добрив. У 1990 р. органічних добрив внесено 257,1 млн т, а у 2013 р. – лише 9,6 млн т, тобто внесення органічних добрив скоротилося

майже у 27 разів. Удобрена органічними добривами площа скоротилася у 13,5 рази [7, с. 156].

Одним із важливих природних ресурсів сільських територій, який активно використовується для здійснення господарської діяльності, є ліс. Ліс є основою для ведення лісового та мисливського господарства, що дозволяє частково вирішити проблему зайнятості сільського населення. Ліс використовується для задоволення потреб у деревині, що є сировиною для розвитку деревообробної, целюлозно-паперової промисловості, народних промислів, також ліс є джерелом постачання грибів, ягід, лікарських рослин. Крім того, ліс виконує природоохоронну, ґрунтозахисну, водоакумуляуючу та оздоровчо-рекреаційну функції.

Площа лісу в Україні становить 10624,4 тис. га, або 17,6% від загальної земельної площі. На одного жителя країни припадає 0,2 га лісу, на одного сільського жителя – 0,8 га. Ліси на території країни розміщені нерівномірно. Основна частина вкритої лісом площі припадає на Полісся (Житомирська, Рівненська, Чернігівська та Волинська області) – це 3364,3 тис. га або 31,7% від загальної площі лісу, та гірські райони Карпат (Івано-Франківська, Львівська, Закарпатська області) – 2054,1 га або 19,3% загальної площі лісу. Найменш лісистими на території України є південні області – Миколаївська (124,2 тис. га) та Херсонська (152,0 тис. га), а також центральні області – Запорізька (118,9 тис. га), Кіровоградська (186,8 тис. га) та Дніпропетровська (192,8 тис. га) [7, с. 171].

Відтворення високопродуктивних лісів, догляд за ними, захист і охорона відповідно до вимог законодавства України – це основна функція підприємств лісового господарства. Проаналізувавши відтворення лісів в Україні у 1990–2013 рр. (табл. 2), бачимо, що площа їх відтворення у 2013 р., порівняно з 1990 р., зросла на 80,5%.

Таблиця 1

Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на одну особу в Україні у 1990–2013 рр.

(у постійних цінах 2010 року, тис. грн)

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Вироблено продукції сільського господарства у розрахунку на:								
– одного середньорічного жителя	5,4	3,6	3,1	3,8	4,3	5,1	4,9	5,6
– одного міського жителя	8,1	5,3	4,6	5,6	6,2	7,4	7,1	8,1
– одного сільського жителя	16,8	11,1	9,4	12,0	13,6	16,5	15,7	7,9
Вироблено продукції рослинництва у розрахунку на:								
– одного середньорічного жителя	2,8	2,1	1,9	2,4	2,7	3,6	3,3	3,9
– одного міського жителя	4,1	3,1	2,8	3,6	4,0	5,2	4,8	5,6
– одного сільського жителя	8,7	6,4	5,8	7,6	8,7	11,4	10,5	12,5
Вироблено продукції тваринництва у розрахунку на:								
– одного середньорічного жителя	2,6	1,5	1,2	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7
– одного міського жителя	3,9	2,2	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,5
– одного сільського жителя	8,2	4,7	3,6	4,3	4,9	5,0	5,2	5,6

Джерело: розраховано за даними [7, с. 124; 7, с. 308]

Крім лісовирощування лісові господарства займаються заготівлею ліквідної деревини як за рахунок рубок головного користування, так і рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства. У 2013 р. площа фактичної рубки лісу, порівняно з 1990 р., зменшилася на 22,6%, що розцінюється як позитивне явище. Стабілізація обсягів лісозаготівель має важливе екологічне та соціальне значення, оскільки ліси є цінним компонентом природи, фактором, що стабілізує довкілля. Скорочення вирубки лісів сприяє поліпшенню клімату, підвищенню продуктивності сільськогосподарських угідь, що є важливим чинником економічного зростання сільських територій.

Лісові ресурси є основним засобом для ведення мисливського господарства. Мисливське та лісове господарство тісно пов'язані між собою, комплексне ведення лісового та мисливського господарств дає змогу ефективніше використовувати лісові ресурси та повноцінно займатися відтворенням і збереженням корисної мисливської фауни. У 2013 р. загальна площа мисливських угідь в Україні становила 42,7 млн га, кількість мисливських господарств – 1043.

Водні ресурси – поверхневі і підземні води – це ще один важливий вид ресурсів, без якого не можливе функціонування всіх видів сільськогосподарського виробництва та не виробничої сфери на селі. В Україні у пересічний за водністю рік загальні запаси природної води складають 94 км³, з яких доступні для використання 56,2 км³. Основна частина водних ресурсів, що постійно відновлюються, припадає на річковий стік – 85,1 км³, 60% якого формується на території України, 40% – за її межами.

Через територію України проходить Головний Європейський вододіл. Найбільшими річками України є: Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Дунай. Всього на території України понад 70 тис. річок, але тільки 117 з них мають довжину понад 100 км. Озер в Україні понад 20 тисяч, 43 з них мають площу, яка перевищує 10 км².

До заходів ощадливого і раціонального використання водних ресурсів належать: впровадження систем зворотного водопостачання та безстічного водокористування; розробка і впровадження науково обґрунтованих норм зрошення; заміна водяного охолодження агрега-

тів повітряним; проведення комплексу заходів щодо охорони поверхневих і підземних вод від забруднення тощо.

Природні рекреаційні ресурси сільських територій України представлені кліматичними, ландшафтними, водними, лісовими ресурсами, лікувальними мінеральними водами, грязями, озокеритом тощо, основна частина яких зосереджена в Причорноморському регіоні, гірських та передгірських районах Карпат. Наявність значних природно-рекреаційних ресурсів створює сприятливі умови для розширення існуючої курортно-санаторної сітки і баз відпочинку, активізації ринку рекреаційно-туристичних послуг у сільській місцевості, зокрема розвитку морського та гірськолижного відпочинку, розвитку природо-пізнавального сектора туризму, який базується на створенні мережі екологічних прогулянкових маршрутів у природних заповідниках. Останнім часом широкої популярності набуває сільський зелений туризм, який перетворюється для багатьох жителів у основний вид діяльності, оскільки може бути джерелом стабільного доходу для сільського населення.

Отже, можемо вважати, що сільські території України володіють значним природо-ресурсним потенціалом, який, при більш повному та ефективному використанні, міг би забезпечити їх збалансований розвиток та суттєво підвищити рівень і якість життя сільського населення.

Одним із найбільш дієвих способів вирішення проблем розвитку сільських територій в Україні вважаємо розробку та реалізацію державної стратегії зрівноваженого розвитку сільських територій, яка повинна відповідати нормам і вимогам, що вже сформовані у Європейського Союзу та інших розвинених країнах світу.

При розробці та реалізації державної стратегії зрівноваженого розвитку сільських територій на національному та регіональних рівнях, першочергово, необхідно проаналізувати існуючий світовий досвід, що дозволить визначити основні концептуальні положення, на які необхідно спиратися при розробці напрямів даної стратегії. Вихідними положеннями для розробки та запровадження стратегічних документів зі сталого розвитку сільських територій є рекомендації Саміту Землі та «Порядок Ден-

Таблиця 2

Динаміка основних показників ведення лісового господарства України

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Обсяг продукції, робіт і послуг лісового господарства, млн грн	744,4	1991,1	4097,7	5674,8	5911,6	6363,9
Відтворення лісів, тис. га	37,5	38,4	37,8	58,6	70,1	72,4	70,1	67,7
у т. ч. садіння і висівання лісу	35,4	33,9	29,8	45,8	56,1	55,7	53,5	48,9
Площа рубок лісу, тис. га	536,4	504,2	455,1	464,7	402,2	421,8	417,0	415,4

Джерело: розраховано за даними [7, с. 171]

ний на 21 століття» (1992 р.), Всесвітні зустрічі на найвищому рівні зі сталого розвитку Ріо+5 (1997 р.) та Ріо+10 (2002 р.), а також рішення Конференцій міністрів охорони навколишнього середовища Європи [4, с. 70].

Розмір і структура витрат Європейського Союзу на розвиток сільських територій визначаються стратегією «Європа 2020», яка була прийнята в березні 2010 р. і називається «Стратегія інтелектуального і зрівноваженого розвитку, сприяючого суспільній активності». В даній стратегії визначені три взаємопов'язані між собою проекти розвитку, в кожному з яких розвиток сільських територій зафіксований як пріоритетний (рис. 1).

Крім даних проектів стратегія «Європа 2020» включає ще сім ключових напрямів, які повинні підтримувати вказані проекти, сприяти досягненню цілей реалізації стратегії та мають бути реалізовані на рівні ЄС і окремих країн. До напрямів, які стосуються безпосередньо розвитку сільських територій належать: «Союз інновацій» – метою є покращення доступу до фінансування досліджень і інновацій; «Дорогу молодим» – метою є покращення результатів системи навчання і полегшення молоді виходу на ринок праці; «Європейська програма боротьби із бідністю»; «Європа, що ефективно використовує ресурси».

У Європейському Союзі для вирішення проблем розвитку села та з метою об'єднання у єдине ціле національних мереж розвитку сільських територій країн-членів ЄС, окремих організацій і адміністративних структур розпорядженням Ради Європейського Союзу № 1698/2005 від 20 вересня 2005 р. створена Європейська Мережа

сільських територій (European Network for Rural Development – ENRD), головними цілями якої є: збір, аналіз і розповсюдження інформації на тему механізмів і способів розвитку сільських територій ЄС; збір, поширення та консолідація на рівні ЄС позитивної практики розвитку сільських територій; узагальнення інформації про розвиток сільських територій у межах ЄС і в інших країнах; організація зустрічей і семінарів на рівні ЄС для суб'єктів, активно зацікавлених у розвитку сільських територій; створення і управління мережами експертів з метою спрощення обміну професійними знаннями і підтримка реалізації та оцінки політики розвитку сільських територій; підтримка національних мереж та ініціатив щодо міжнародної співпраці [9, р. 27].

Відповідно до стратегії «Європа 2020» Європейською Комісією у листопаді 2010 р. відкрито напрямів діяльності САП країн – членів ЄС. Щодо розвитку сільських територій визначаються такі пріоритетні напрями:

1. Зміцнення трансферу знань у сільському і лісовому господарстві.
2. Зміцнення конкурентоспроможності сільського господарства і забезпечення існування господарств.
3. Підтримка організації продовольчого ланцюга і управління ризиком в сільському господарстві.
4. Збереження і покращення стану екосистем, залежних від сільського і лісового господарств.
5. Підтримка ефективного використання сировини і переходу на низько емісійне господарювання в аграрному секторі.

6. Потенціал робочих місць на селі тощо [11].

Вважаємо за доцільне враховувати дані напрями при розробці та реалізації державної аграрної політики в Україні.

Висновки та подальші дослідження. Результати проведених досліджень дають підстави стверджувати, що розвиток сільських територій в Україні на сьогодні є надзвичайно низьким і як процес має серйозно загальмований характер. Від рівня розвитку економіки сільських територій прямо залежить вирішення демографічних, соціальних проблем, а також рівень екології та збереженості і покращання природних ресурсів. На перспективу розвитку сільських територій значно впливають два чинники – рівень розвитку сільського господарства та реалізація державної політики розвитку сільських територій.



Рис. 1. Місце сільських територій в пріоритетах розвитку Європейського Союзу

Джерело: складено на основі [10]

Важливе значення має правильна розстановка пріоритетів у стратегічних напрямках розвитку сільського господарства з тим, щоб знайти оптимальне співвідношення між крупними та дрібними формами господарювання в аграрному секторі, щоб максимально нівелювати загрозу великомасштабного безробіття в країні, щоб уникнути ситуації, коли розвивати сільські території не буде кому і не буде для кого.

Не варто забувати про сприяння розвитку сільського господарства з боку держави. Адже за наявності такого високого рівня землезабезпеченості та, відповідно, природних умов для розвитку сільського господарства, потрібно створювати можливості для ефективного виходу на зовнішні ринки – «в багатьох країнах світу навіть з нижчою землезабезпеченістю на експорт працює до 60% сільськогосподарських земель» [12, с. 11].

Крім того, необхідно внести зміни до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів», який не має завершеного і дієвого характеру, оскільки, наприклад, хоча у ньому основним джерелом стимулювання розвитку регіонів залишаються кошти державного і частково – місцевих бюджетів, але при цьому не визначено гарантований відсоток коштів, що виділяється на ці цілі, і основними виконавцями розробленої стратегії розвитку регіону залишаються органи влади, тоді як у країнах Європи поширені спеціальні інституції регіонального розвитку (про що говорилося вище).

Ще одним перспективним і досить об'єктивно зумовленим можливим напрямом розвитку сільського господарства як основи розвитку сільських територій є поширення екологічно безпечного органічного виробництва сільськогосподарської продукції, що дозволить створити нові робочі місця у сільських територіях, оскільки органічне землеробство потребує більше затрат ручної праці ніж традиційне хімізоване.

Розвиток сільських територій повинен стати основним напрямом аграрної політики України. Основні заходи забезпечення сталого розвитку сільських територій повинні включати:

- реалізацію багатофункціональної ролі сільського господарства в суспільстві за допомогою спеціальних програм, беручи за основу програму SAPARD, що використовується країнами ЄС;
- проведення паспортизації сільських населених пунктів;
- запровадження для сільських населених пунктів міських стандартів рівня якості життя;
- реорганізацію системи державного управління сільським господарством на всіх рівнях та сільського самоврядування;
- розробку та реалізацію програм підтримки

розвитку сільськогосподарської кредитної кооперації;

- розробку та реалізацію програм розвитку соціальної та інженерної інфраструктури села, комплексної компактної забудови і впорядкування сільських населених пунктів;

- розробку та реалізацію програм забезпечення екологічної безпеки та охорони довкілля тощо.

Забезпечити інвестування сталого розвитку сільських територій необхідно за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, приватних вітчизняних та іноземних інвестицій, а також коштів сільських і селищних громад, виконавцям програм необхідно охопити усі сільські населені пункти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губені Ю. Розвиток сільських територій: деякі аспекти європейської теорії і практики / Ю. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 62-69.
2. Геєць В.М. Перспективи аграрних трансформацій та їх вплив на розвиток подій в економіці України / В.М. Геєць // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 11-14.
3. Дудар Т.Г. Системному відродженню сільських територій – сталий розвиток аграрної сфери / Т.Г. Дудар // Трансформація сільського господарства та села : ювілейний збірник наукових статей [Заг. ред. Губені Ю.Е.]. – Львів : ЛНАУ, 2010. – С. 77-85.
4. Малік М.Й. Стан та проблеми сталого розвитку сільських територій // М.Й. Малік // Трансформація сільського господарства та села : ювілейний збірник наукових статей [Заг. ред. Губені Ю.Е.]. – Львів : ЛНАУ, 2010. – С. 69-76.
5. Онищенко О.М. Сільський розвиток: основи методики та організації / О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 5-12.
6. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва : монографія [А.В. Ключник, І.О. Іртищева, І.І. Червен, О.В. Шибаніна та ін.]. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2013. – 336 с.
7. Статистичний щорічник України за 2013 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 527 с.
8. Щурик М.В. Фінансування екології відтворення земельних ресурсів аграрного сектору Карпатського макрорегіону / М.В. Щурик // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 67-74.
9. Council Regulation (EC) № 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) / Official Journal of the European Union, 2005. – 21 October. – Vol. 48. – P. 1-40.
10. Houses of the Oireachtas, Joint Committee on Agriculture, Fisheries and Food, Fourth report. Report on the common agricultural policy. – 2010.
11. European Commission, Agriculture and Rural Development (2011). The future of CAP market measures. «Agricultural Policy Perspectives Briefs» Brief no. 3, p.9.
12. Калінчик М. Реформування АПК до останнього жителя села / М. Калінчик // Агрокомпас. – 2010. – № 1. – С. 8-14.

УДК 331.108

Гірняк К.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

INNOVATION TECHNOLOGIES IN MANAGING PERSONNEL POTENTIAL OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються різноманітні сучасні технології з пошуку та підбору висококваліфікованого та конкурентоспроможного персоналу, можливість ефективного їх застосування у практиці вітчизняного менеджменту. Наголошено, що в сучасних умовах триває процес розвитку та оновлення концепції управління персоналом, при цьому удосконалюються як системи управління персоналом, так і методи та інструменти, що використовуються. Доведено необхідність зростання людського чинника, яке призвело до виникнення потреби у різнобічній якісній та кількісній оцінці якостей претендента. Тому класичний підбір персоналу відходить на другий план, а новітні технології витісняють попередні. Рекрутингові та хедхантингові послуги отримують все більше розповсюдження та оволодівають новими сегментами українського ринку.

Ключові слова: інновація, технологія, управління, персонал, скринінг, рекрутинг, хедхантинг, система, підбір, персонал, середовище, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются различные современные технологии по поиску и подбору высококвалифицированного и конкурентоспособного персонала, возможность эффективного его применения в практике отечественного менеджмента. Отмечено, что в современных условиях идет процесс развития и обновления концепции управления персоналом, при этом совершенствуются как системы управления персоналом, так и метод и инструменты, которые используются. Доказана необходимость влияния человеческого фактора, которое привело к возникновению потребности в разносторонней качественной и количественной оценке качеств претендента. Поэтому классический подбор персонала отходит на второй план, а новейшие технологии вытесняют предыдущие. Рекрутинговые услуги получают все большее распространение и овладевают новыми сегментами украинского рынка.

Ключевые слова: инновация, технология, управление, персонал, скрининг, рекрутинг, хедхантинг, система, подбор, персонал, среда, предприятие.

ANNOTATION

The article deals with a variety of modern technologies in search and selection of highly skilled and competitive personnel, the possibility of its effective use in the practice of domestic management. It is noted that in the present conditions there takes place the process of developing and updating the concept of human resource management, at the same time improving personnel management systems and the method and instruments used. The necessity of the human factor, which has led to the need for diverse qualitative and quantitative assessment of the qualities of the applicant, is proved. Therefore, the classic staffing fades into the background and the latest technology replace the earlier. Recruitment services are becoming more common and acquire new segments of the Ukrainian market.

Keywords: innovation, technology, management, personnel, screening, recruitment, headhunting, system, selection, staff, environment, company.

Постановка проблеми. Персонал як основний ресурс підприємства почав зароджуватися у давній Шумерії. Вже тоді були люди, які здійснювали підбір персоналу для займання торговими операціями [1, с. 68]. Більш кваліфікований підбір працівників почався 4-5 тисяч років тому в Стародавньому Єгипті [4]. Принципи підбору передбачали володіння певними якостями розумовими здібностями, культурою, освітою, фізичною підготовкою тощо. У Древній Греції [5] мислителі починають згадувати про володіння певними якостями працівників при підборі на відповідну роботу. Китайці у XVII до н. е. використовували підбір персоналу через систему іспитів при прийнятті на державну службу [4]. Велика індустріальна революція XVIII–XIX ст.ст. внесла свої зміни у розвиток підбору персоналу: малопродуктивна ручна праця поступово замінювалася механізованою, змінювалися умови роботи, суспільні форми розподілу праці та принципи формування кадрів на підприємстві [6, с. 16]. Отже, різноманітні зміни почали призводити до все більшого загострення питання – підбір персоналу.

Персонал – це основа бізнесу. Зростання бізнесу потребує фахівців з хорошою освітою і досвідом роботи. Сучасні умови розвитку даних явищ є надзвичайно актуальними для будь-якої галузі, оскільки розвиваються високими темпами при низькому рівні фахівців. Відповідно, виникає дефіцит високопрофесійних кадрів і змушує підприємства застосовувати нові, нестандартні методи залучення персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із визначенням ефективності управління і підбору персоналу, присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: В.Р. Веснін, В.М. Данюк, Г. Десслер, Г.А. Дмитренко, А.П. Єгоршин, А.Я. Кібанов, А.М. Колот, О.В. Крушельницька, М.Б. Курбатова, М.І. Магура, Ю.Г. Одегов, В.В. Травін, Д. Ульріх, Ф.І. Хміль, С.В. Шекшня та ін.

Проаналізувавши наукові джерела, можна сказати, що на сьогодні є багато теоретичних знань стосовно формування сучасного апарату з підбору персоналу. Хоча доволі дискусійним

залишається питання підбору та впровадження інноваційних технологій в управлінні кадровим потенціалом підприємства.

Мета наукової статті – порівняти існуючі інноваційні техніки з пошуку та підбору персоналу та висвітлити особливості їх ефективного застосування на вітчизняних підприємствах.

Результати дослідження. В умовах нової економіки існує розгалужена мережа посередницьких агентств, бюро, фірм, що надають послуги по підготовці, пошуку і найму робочої сили. Практика свідчить, що попит на послуги спеціалізованих організацій поступово зростає і в національній економіці, а використання різноманітних джерел поповнення і оновлення кадрів дає змогу організації маневрувати своїм кадровим складом, використовувати його найкращим чином для досягнення намічених цілей. Існують різноманітні агенції з надання послуг з пошуку та підбору відповідного вимогам замовника персоналу, також існує широкий спектр інноваційних, щодо реалій України, технологій з даних послуг.

Скринінг – «поверховий підбір» здійснюється за формальними ознаками (освіта, вік, стать, досвід праці). На основі резюме відбір кандидатів проводить сам замовник, а кадрова агенція виконує роль постачальника відповідних кандидатів.

Рекрутинг – «поглиблений підбір», який бере до уваги особистісні та ділові якості кандидатів; відбір проводить агенція на базі кандидатів на відгуків на оголошення у ЗМІ. Результат підбору залежить від досвіду працівників агенції та зміста бази даних.

Хедхантинг – «якісний пошук», який бере до уваги особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових та особистісних якостей кандидата. Такий пошук організується прямим шляхом (про вакансію у ЗМІ) [3].

За оцінками експертів [2, с. 74], у сфері рекрутингу послугами з пошуку та підбору персоналу користуються понад 30% активно діючих українських організацій, а це близько 7 млн у. о. в рік. Потенційний ринок даних послуг в Україні оцінюється у 130 млн у. о. в рік. Найбільшу частину ринку рекрутингових послуг займають послуги з підбору персоналу середнього та вищого менеджменту, а низько рівневі позиції розвинені недостатньо. Це пояснюється тим, що становлення організацій, які звертають увагу на персонал низького рівня, знаходяться лише на стадії шліфування корпоративної культури, а також небажанням агентств займатися чорною роботою. При цьому агентства, які працюють професійно та використовують новітні технології пошуку та підбору персоналу, як і раніше не вистачає, попит на даний вид послуг незадовільний.

Розвиток рекрутингу не досяг апогею, він активно продовжує розвиватися, використовуючи нові технології (більшість з яких іноземні), методи та завойовувати нові сегменти

українського ринку. Ситуація на даному етапі складається не зовсім вдало, але це не є перешкодою для розвитку таких видів послуг, як підбір персоналу. Хоча більшість робочих місць скоротилася, попит на ексклюзивний персонал залишився незмінним.

Хедхантинг (від англ. headhunting – полювання за головами) – це технологія переманювання конкретних спеціалістів у конкретне підприємство.

Дану технологію почали використовувати і в аграрній галузі, яка почала розвиватися високими темпами, тобто почав здійснюватися прямий пошук, коли методично «прочісують» ринок, наприклад, усіх директорів сільськогосподарських підприємств у певному регіоні, і вибирають кращих.

Дослідження [3] показують, що портрет людини, яку переманюють, в аграрній галузі складається з таких ознак:

- висококваліфікований співробітник із підтвердженими досягненнями (кількох останніх років) на великих масштабах землі;
- обов'язково має профільну освіту;
- володіє умінням брати на себе відповідальність і має розвинуті лідерські якості;
- орієнтований на бізнес-показники.

Кандидату, який відповідає цим якостям, компанії часто готові зробити пропозицію на 30-40% вищу за ринкову [6, с. 97].

Успішні підприємства, з метою отримання кваліфікованого спеціаліста готові платити значні кошти 20-30% від річної заробітної плати спеціаліста. На такого спеціаліста покладається велика відповідальність за ефективне функціонування організації та одержання прибутку, отже виникає ризик щодо довіри спеціалісту. Необхідно на етапі підбору персоналу врахувати, що люди, які отримують доступ до надзвичайно важливої інформації, мають бути високопорядними та етичними апріорі [6, с. 102].

Застосування новітніх підходів до підбору працівників стає ключовим фактором успіху. Тому жодне підприємство, якщо воно дбає про своє майбутнє, не може дозволити собі наймати випадкових людей. Отже, ключове завдання хедхантера доволі складне, необхідно використати і соцмережі, і знайомі знайомих, і постановочні сварки з керівництвом тощо. Хедхантер збирає про конкретного спеціаліста максимум інформації: інтереси, мотивацію, ставлення до сьогоденного роботодавця, непрямі рекомендації колег по ринку. Проводиться загальний моніторинг ситуації в організації, адже необхідно переконати людину змінити місце роботи.

Окрім цивілізованих інструментів, окремі хедхантери можуть спровокувати конфлікт кандидата з керівництвом. Приводом може бути звернення до безпосереднього начальника по характеристику співробітника, який нібито відправив резюме в рекрутингове агентство. Якщо конфлікт завершиться звільненням потрібного кандидата, його легше переконати пристати

на пропозицію хедхантера. Однак організація конфліктів між потрібним працівником і його керівництвом – це дуже неетично.

На думку експерта [3], значно розповсюдженою є інша ситуація – аутплейсмент під виглядом хедхантингу. Це так зване «закрите» звільнення. Воно передбачає звільнення без відома співробітника. Його застосовують, коли керівництво не хоче звільняти високопоставленого співробітника напряму, щоб уникнути подальшого шкідництва з його боку або не хоче виплачувати величезну компенсацію, обумовлену в контракті. У цьому випадку, найняте агентство шукає цьому декілька цікавих пропозицій і навмисно переманює його для іншої фірми. Тобто все відбувається під виглядом хедхантингу. Причому всі залишаються при своїх інтересах.

Спеціалісти середньої ланки рідко змінюють роботу, це не є плюсом у кар'єрі, тому переговори йдуть довго і тихо. Але той факт, що людина задумала щось поміняти, будь-який уважний керівник помітить заздалегідь: у розмові часом виникатимуть фрази про майбутнє, розвиток, можливі наступні кар'єрні сходинки у цій компанії. Проблемою є втрата фахівця, якщо в компанії працює налагоджена система щорічної оцінки персоналу і цілі, мотивація, бажання працівника відомі і його керівнику, і відділу персоналу.

Часто підприємства вдаються до юридичних важелів впливу, наприклад змушують працівників підписувати договори, в котрих вони зобов'язуються протягом певного періоду після звільнення не працювати на конкурентів. Підприємство може посилено приділяти увагу спеціалісту, що посилить його бажання звільнитися.

На нашу думку, метод «пряника» для втримання спеціаліста на роботі набагато дієвіший, зокрема: довгострокові кредити, надання корпоративного житла, оплата довготривалого навчання, надання опціонів тощо. Поряд з цим підприємство може «викупити» кредит і зробити інші необхідні інвестиції для отримання цінного працівника.

Існують іноземні агенції, які проводять відбір спеціалістів кадрового менеджменту на українському ринку праці. Але для фахівців – це один із шляхів просування, кар'єрного зростання, належної оцінки їх майстерності та досвіду. Для роботодавця – це шлях знайти потрібного фахівця та стимул піклуватися про збереження своїх кадрів, підвищуючи мотивацію, коли процеси прискорення глобалізації та посилення конкуренції на ринках породжують попит на ексклюзивних фахівців.

Основними споживачами хедхантингових послуг є організації двох типів:

– організації, які вийшли із стадії бурхливого розвитку і переживають стадію стабілізації. Їх основне завдання – побудова оптимізації бізнес-процесів і загального менеджменту;

– організації, які інтенсивно розвиваються або знаходяться на стадії становлення. Організації в даному випадку розробляють стратегії розвитку, підтримують цілісність організації, працюють з інвестиційними проектами, а також спеціалісти вузької спеціалізації, які працюють на боротьбу із конкурентами.

Послуга хедхантингу є досить дорогою послугою на міжнародному ринку. Окремі керівники намагаються зекономити, самостійно переманюють кандидатів, особливо коли знають, який конкретний спеціаліст їм необхідний. Підхід самостійного переманювання є менш ефективним, оскільки в загальному не досягається бажаного результату.

Висновки та пропозиції. Таким чином, під підбором персоналу розуміють процес пошуку та відбору працівників на вакантні посади. Існують три основних методи підбору персоналу: хедхантинг, рекрутинг та скринінг. У сучасних умовах найбільш ефективним методом підбору є рекрутинг, оскільки з його допомогою можна підібрати висококваліфікованих працівників різних спеціальностей. Аналіз практики реалізації процедури підбору персоналу на вітчизняних підприємствах дозволяє зробити висновок про відсутність єдиного налагодженого механізму управління цією процедурою, що робить доцільним необхідність подальшого більш детального її дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батюк Б.Б., Гіряк К.М. Управління персоналом [Текст] : навч. пос. / Б.Б. Батюк, К.М. Гіряк. – Львів : Сполум, 2014. – 191 с.
2. Гриньова В.М. Г85 Управління кадровим потенціалом підприємства : [моногр.] / Гриньова В.М., Писаревська Г.І. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 228 с.
3. Грицак Н. Кадрові війни: як не стати донором [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-48-24/1265-2012-10-19-08-50-12.html>.
4. Жилиєва І.Ю. Передумови виникнення рекрутингу як інструменту з підбору персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/NTU_XPI_59_2010_15.pdf.
5. Наумік К.Г., Жилиєва І.Ю. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///D:/OKSANA/Downloads/problems-of-economy-2010-2_0-pages-56_60.pdf.
6. Яценко О.Є. Дослідження інновацій в управлінні персоналом : [моногр.] / О.Є. Яценко. – Львів : Сполум, 2014. – 315 с.

УДК 338.48

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

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗИ У ПІДВИЩЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

THE ROLE OF THE TOURISM SECTOR IN INCREASING EMPLOYMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано економічну активність населення України, визначено її основні тенденції. Досліджено динаміку створення робочих місць і підвищення зайнятості населення як безпосередньо в туристичній галузі, так і у сфері надання супутніх послуг. Визначено частку зайнятого населення у туристичній галузі від загальної кількості працюючих в Україні. Розглянуто прогнозні оцінки Світової туристичної організації щодо кількості зайнятого населення в туристичному секторі України до 2025 р.

Ключові слова: туристична галузь, туризм, зайнятість населення, туристичний ринок, безробіття населення.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована экономическая активность населения Украины, определены ее основные тенденции. Исследована динамика создания рабочих мест и повышения занятости населения как непосредственно в туристической отрасли, так и в сфере предоставления сопутствующих услуг. Определена доля занятого населения в туристической отрасли от общего количества работающих в Украине. Рассмотрены прогнозные оценки Всемирной туристической организации относительно количества занятого населения в туристическом секторе Украины до 2025 г.

Ключевые слова: туристическая отрасль, туризм, занятость населения, туристический рынок, безработица населения.

ANNOTATION

Economic activity of the population of Ukraine is analyzed; its main trends are identified. The dynamics of creating jobs and increasing employment directly in the tourism industry and in the provision of related services are investigated. The proportion of the employed population in the tourism industry of the total number of employees in Ukraine is determined. The forecasts of the World Tourism Organization on the number of employed in the tourism sector in Ukraine in 2025 are considered.

Keywords: tourism industry, tourism, employment, tourism market, unemployment.

Постановка проблеми. Розвиток інформаційних і комунікаційних технологій у сфері туризму, збільшення активності переміщення людей стали основними факторами, що впливають на глобальний туристичний ринок. Туризм припинив бути підгалуззю економіки, а перетворився на сферу діяльності, в рамках якої суб'єкти близько 50 галузей економіки реалізують товари та послуги, спрямовані на задоволення потреб мільйонів індивідуальних та організованих туристів та мандрівників, створюють додаткові робочі місця, підвищуючи тим самим зайнятість населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теоретичні та практичні аспекти розвитку туризму в Україні зроблено

вітчизняними науковцями та дослідниками. Так, питаннями регулювання туристичної галузі займалися О. Бейдик, В. Квартальнов, О. Любіцева, С. Мельниченко, Г. Папірян, Т. Ткаченко, Д. Ушаков та ін., конкурентоспроможності підприємств у сфері туристичного бізнесу – Н. Бунтова, І. Давиденко, С. Гаврилюк, О. Савіцька, Ю. Мазур, О. Макушок, С. Нездоймінов, О. Фролова та ін., економічної ефективності туристичної галузі – Г. Алейнікова, І. Балабанов, А. Гайдук, В. Герасименко, В. Гуляєв, Л. Дядечко, А. Здоров, В. Квартальнов, М. Мальська, В. Худо, А. Чудновський, В. Янкевич та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на значну кількість вітчизняних теоретичних та практичних доробок науковців та дослідників щодо розвитку туризму в Україні, майже відсутні дослідження ролі туристичної галузі України у підвищенні зайнятості населення, створення додаткових робочих місць, зниження рівня безробіття. Це викликає об'єктивну необхідність подальших досліджень ролі туристичної галузі у підвищенні зайнятості населення в Україні.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення ролі туристичної галузі України у підвищенні зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна туристична галузь є однією із найбільш високоприбуткових та динамічних галузей світового господарства. Туризм відіграє значну роль у створенні додаткових робочих місць і забезпеченні зайнятості населення, впровадженні шляхів скорочення безробіття у державі. У сучасній світовій економіці на туристичну галузь припадає одне робоче місце із 11 робочих місць у світі, що доводить стійкість галузі під час світового економічного спаду, перетворює її на ключовий фактор конкурентоспроможної, високоефективної диверсифікованої економіки.

Загалом, динаміка кількості зайнятого населення в Україні носить позитивний характер. Так, за аналізований період 2004–2013 рр. кількість зайнятого населення в Україні збільшилася на 0,5% (108,4 тис. осіб) та досягло 20404,1 тис. осіб. У той же час спостеріга-

лася короткострокова тенденція до зниження у 2009 р. Це зниження було обумовлено світовою економічною кризою, погіршенням рівня життя населення і як наслідок зменшенням ділової активності. Його можна розглядати як короткострокове коливання в рамках основного висхідного тренда (рис. 1).

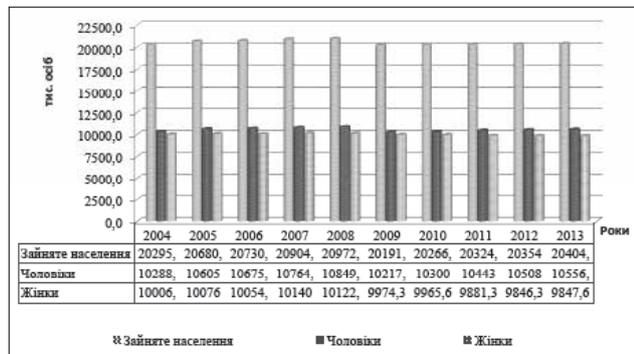


Рис. 1. Динаміка зайнятого населення в Україні, 2004–2013 рр., тис. осіб

Складено автором за даними [1]

Найвищий рівень зайнятості населення спостерігалася у 2008 р. і дорівнював 20972 тис. осіб. Аналізуючи економічну активність населення за статтю, можна зробити висновок, що на відміну від загальної позитивної тенденції, динаміка зайнятості жінок за аналізований період мала від'ємний характер – зниження відбулося на 1,59% (159,3 тис. осіб). Разом з тим зайнятість чоловіків збільшилась з 10288,8 тис. осіб у 2004 р. до 10556,5 тис. осіб у 2013 р.

Зменшується кількість безробітного населення країни – з 2004 по 2013 рр. на 21,4% (431,5 тис. осіб). У 2013 р. безробітне населення у % до економічно активного населення складало – 7,2% [1].

За оцінками Світової ради з туризму і подорожей (World Travel and Tourism Council, WTTC) [2], у 2014 р. в Україні у туристичній галузі було зайнято 332,9 тис. осіб. Разом з тим, враховуючи вплив туризму на зайнятість в супутніх галузях економіки, загальна кількість робочих місць створених у 2014 р. завдяки туризму (як прямо, так і опосередковано) оцінюється у 1269,9 тис. осіб. (рис. 2).

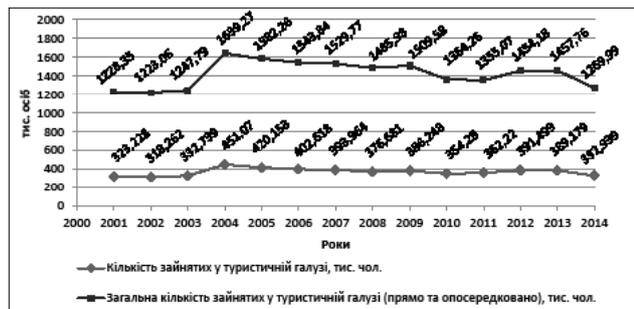


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих у туристичній галузі в Україні, 2001–2014 рр., тис. осіб

Складено автором за даними [2-3]

Найвища зайнятість населення України у туристичній галузі була зафіксована у 2004 р. – 451 тис. осіб – частка зайнятого населення у туристичній галузі від загальної кількості працюючих в Україні склала 2,22%. Загальна кількість робочих місць створених завдяки туризму (як прямо, так і опосередковано) у 2004 р. також була найвищою – 1636,2 тис. осіб (9,14% від загальної кількості працюючих) (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка частки зайнятого населення у туристичній галузі від загальної кількості працюючих в Україні, 2001–2014 рр., тис. осіб

Складено автором за даними [2-3]

Різне зниження ділової і туристичної активності, зниження доходів населення, погіршення соціально-економічного положення, нестабільне політичне становище в країні у 2014 р. призвели до різкого спаду туристичних потоків у середині країни та привабливості держави для іноземних туристів і як наслідок стрімке падіння частки зайнятого населення в туристичній галузі. Так, загальна кількість зайнятих у туристичній сфері та супутніх галузях знизилась на 187,7 тис. осіб (14,6%), а кількість зайнятих безпосередньо в туристичній галузі на 56,2 тис. осіб (14,4%).

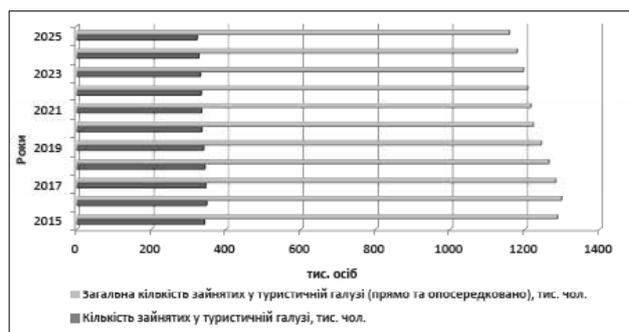


Рис. 4. Прогноз кількості зайнятого населення у туристичній галузі України, 2015–2025 рр., тис. осіб

Складено автором за даними [2-3]

WTTC та світова туристична організація (World Tourism Organization, UNWTO) [3] прогнозують зниження кількості зайнятого населення у туристичній галузі України. За прогнозами WTTC та UNWTO, до 2025 р. безпосередня кількість зайнятих у туристичній галузі в Україні знизиться на 3,2% та становитиме 332,2 тис. осіб. – 1,6% від загальної

кількості зайнятого населення. Разом з тим загальна кількість робочих місць, створених завдяки туризму, залишиться досить високою – 1158,2 тис. осіб (6,5%) (рис. 4).

Зазначена тенденція є протилежною до загальносвітового прогнозу зайнятості населення у туризмі. Так, за прогнозами WTTC та UNWTO, у період 2015–2025 рр. загальна кількість зайнятого населення у світовій туристичній індустрії збільшиться на 28,9% і досягне 356,9 млн осіб, загальний внесок туристичної галузі у світове ВВП зросте на 44,7% і складе 11381,9 млрд дол. США.

Висновки. Таким чином, динаміка кількості зайнятого населення у туристичній галузі України характеризується хвилеподібним розвитком. Основною причиною цього є чутливість туристичної галузі до коливань у соціально-економічному розвитку держави, змін платоспроможності населення, стану

політичної стабільності тощо. Незважаючи на значний ресурсний та рекреаційний потенціал, частка сфери туризму у формуванні робочих місць залишається невисокою. Водночас прослідковується важлива роль туризму у стимулюванні зайнятості населення у супутніх галузях економіки, а саме готельно-ресторанному господарстві, транспорті і зв'язку, побутовому обслуговуванні, індустрії розваг, роздрібній торгівлі, страхуванні, охороні здоров'я, освіті тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
3. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.

УДК 338.436:62

Губін В.В.

*старший лаборант Центру економічних досліджень
Одеської національної академії харчових технологій***ШЛЯХИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****WAYS OF REPRODUCTION OF AGRICULTURAL
ENTERPRISES FIXED ASSETS****АНОТАЦІЯ**

У статті приведено джерела фінансування відтворення основних засобів сільськогосподарського призначення. Розглянуто варіанти, за якими старі сільгоспмашини будуть закуповуватися дилером для подальшого перепродажу. За допомогою таблиці представлено можливі способи доукомплектування машинно-транспортного парку сільськогосподарських організацій.

Ключові слова: машинно-тракторний парк, дилер, відновлення, сільськогосподарське підприємство, техніка, запасні частини, лізинг.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены источники финансирования воспроизводства основных средств сельскохозяйственного назначения. Рассмотрены варианты, по которым старые сельхозмашины будут закупаться дилером для дальнейшей перепродажи. При помощи таблицы представлены возможные способы доукомплектования машинно-транспортного парка сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: машинно-тракторный парк, дилер, обновление, сельскохозяйственное предприятие, техника, запасные части, лизинг.

ANNOTATION

In the article, the sources of financing of reproduction of fixed assets for agricultural purposes were shown. Variants on which old agricultural machines will be bought by dealer for the future resale were proposed. The table shows the possible ways of resupplying of agricultural organizations' machine and vehicle fleet.

Keywords: machine-tractor fleet, dealer, restoration, agricultural enterprise, equipment, spare parts, leasing.

На сьогоднішній день, незважаючи на активну державну підтримку сільського господарства в області відтворення основних виробничих фондів, продовжується тенденція, коли списання фондів випереджає їх надходження, в результаті чого технічна оснащеність села значно зменшується. Найбільш гострою залишається проблема оновлення активної частини основних виробничих фондів – машинно-тракторного парку, що приводить до збільшення навантажень на решту техніки, що посилює процес старіння сільгоспмашин через інтенсивність фізичного зносу. Обмеженість попиту на техніку з боку сільськогосподарських підприємств робить негативний вплив на заводи-виробники.

Метою дослідження є удосконалення та розробка теоретико-методичних і практичних аспектів формування організаційно-економічного механізму інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження, пов'язані з вивченням різних питань інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств, великі, але разом з тим, деякі теоретичні та практичні аспекти даної проблеми на державному рівні в ринкових умовах господарювання вивчені ще не достатньо. Висока актуальність проблеми і дискусійність багатьох питань створення сучасної ефективної системи інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств, викликають необхідність теоретичних і практичних розробок, спрямованих на поліпшення її організаційно-економічного механізму в умовах становлення ринкових відносин.

Розробкою наукових основ створення ефективної системи матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств займалося велика кількість вчених і практичних працівників. Окремі аспекти проблеми становлення та розвитку системи інженерно-технічного забезпечення аграрних підприємств розглядалися в працях багатьох вчених та економістів, таких як: Звягінцева О.Б., Ципкин Ю.А., Войт С.М., Аверчева Н.О., Васильчак С.В., Диброва Т.Г., Гулей А.І., Топіха І.Н., Лагодієнко В.В. та ін.

Виклад основного матеріалу. Питання придбання сільськогосподарської техніки фінансово стійкими підприємствами певною мірою вирішене – в країні існують реальні механізми її придбання як по лізингу, так і в кредит на відносно прийнятних умовах. Якщо підприємство володіє достатнім обсягом фінансових ресурсів, то це спрощує процес відтворення основних фондів і дозволяє навіть диктувати свої умови на ринку при придбанні сільгосптехніки. Однак не кожен сільгосптоваровиробник здатний придбати нову техніку, навіть на умовах пільгового лізингу та кредитування [1].

Тому, поряд з впровадженням різних схем реалізації нової техніки, у сфері сільського господарства необхідно розвивати ефективну систему реалізації старих машин. Це дозволяє, в значній мірі, прискорити оновлення і поліпшити кількісний і якісний склад машинно-тракторного парку, а також заощадити значні обсяги грошових коштів, так як вартість старої техніки з відновленням ресурсу до рівня 80-90% становить 40-60% від вартості нової [2].

Перспективність даного напрямку підтверджується досвідом країн Західної Європи та США, на ринку яких продається старих тракторів в 2 – 3 рази більше, ніж нових, що дає можливість господарствам з порівняно невисокою ефективністю економити фінансові кошти, купуючи старі, відносно дешеві машини, направляти грошові ресурси на виробниче будівництво, вдосконалення технології, поліпшення земель, покупку сортового насіння та інші потреби. При цьому термін служби більшості продаваних старих тракторів становить 4 – 5 років, зернозбиральних комбайнів 3 – 4 роки. Техніка реалізується через дилерську систему після проведення якісного технічного сервісу за вартістю складової 30 -40% від ціни нової [3].

Для країн Західної Європи та США характерна зразкова рівність обороту уживаної і нової сільськогосподарської техніки. Світовий досвід підтверджує економічну доцільність неодноразової зміни власників техніки за час життєвого циклу. Великі підприємства, агрофірми, агрохолдинги мають можливість здобувати нову продуктивну техніку, системи машин вітчизняного та зарубіжного виробництва. В результаті наявна стара техніка стає для них зайвою, вона надходить на вторинний ринок. Іншим джерелом уживаної техніки є сільськогосподарські підприємства-банкрути. Третє джерело – стара техніка, яка звільняється і повертається до лізингодавця в результаті розірвання договорів лізингу.

Ринок уживаної техніки має свій механізм функціонування, свій інструментарій регулювання економічних відносин самостійних товаровиробників. Для держави не важливо, чи користується сільськогосподарський товаровиробник новою або вживаною технікою, головне – збіг інтересів сільгоспвиробника і держави [4].

У нашій країні вторинний ринок техніки – це один із значущих шляхів збереження агротехнічного потенціалу в умовах економічної кризи, так як безцінний досвід ремонту вузлів, агрегатів і відновлення деталей був накопичений в системі «Союзсільгосптехніка». Ціни на відремонтовані машини, вузли та агрегати зазвичай встановлюються, виходячи із ступеня відновлення ресурсу і базової ціни на нову техніку. Даний напрямок особливо актуальний для фермерських господарств, оскільки придбання нової техніки для цих господарств з фінансової точки зору – дуже складне завдання [5].

Нами виявлені чотири джерела надходження в лізинг уживаної техніки: часта заміна техніки великими інтегрованими підприємствами, банкрутство сільськогосподарських підприємств, розірвання договорів поставки техніки по лізингу, надходження техніки з-за кордону. Відновлення старої техніки здійснюється спеціалізованими підприємствами і технічними обмінними пунктами, у розпорядження яких виділяється необхідний обмінний фонд вузлів

і агрегатів. Забезпечення різного роду гарантій та додаткових послуг надає позитивний вплив на активізацію лізингових відносин. Заводами-виробниками техніки досягнуті значні успіхи в розвитку своїх сервісних центрів їх технічному оснащенні та підборі кваліфікованих фахівців. Сервісне обслуговування та ринок уживаної техніки створюють широку можливість впровадження нанотехнологій.

Враховуючи стан машинно-тракторного парку в сільському господарстві та деіндустріалізацію сільськогосподарського виробництва, що й досі триває, необхідна дієва схема державної підтримки. Однак, в умовах необхідності формування вторинного ринку сільськогосподарської техніки та відродження ремонтного виробництва в АПК, концепція цієї схеми повинна бути розширена: здавані трактори спрямовуються не на утилізацію, а на розбирання, відновлення і вторинний ринок.

Відомі такі джерела фінансування відтворення основних засобів сільськогосподарського призначення:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви;
- залучені фінансові кошти;
- централізовані об'єднаннями підприємств у встановленому порядку фінансові кошти;
- кошти регіонального та державного бюджетів;
- кошти закордонних інвесторів.

З позиції інвестиційних перспектив роль джерел відтворення технічної бази сільського господарства та їх значимість істотно відрізняються один від одного, багато напрямків відтворення, незважаючи на зростання обсягів держпідтримки і субсидування, не виправдовують покладених очікувань.

При цьому в сучасних умовах, коли більшість заходів стимулювання відтворення основних виробничих фондів – від субсидованого лізингу до пільгового кредитування сільгосптоваровиробників – доступні фінансово-благополучним підприємствам, необхідна розробка напрямків відтворення основних засобів сільгосппідприємств з урахуванням вже наявних фактів і диференціації самих сільськогосподарських підприємств за рівнем рентабельності, конкуренто – і кредитоспроможності [6].

Диференціація сільськогосподарських підприємств на прибуткові, підприємства з середнім рівнем прибутковості і збиткові призвела до нерівномірності процесу відтворення. І якщо перші здатні придбати імпортову дорогу техніку, другі (найчастіше) – менш дорогу вітчизняну, то треті не можуть собі дозволити оновлювати парк сільськогосподарських машин. Таким чином, простий або навіть розширений процес відтворення за рахунок придбання нової техніки можуть дозволити собі 20 – 25% сільгосптоваровиробників.

Одним з виходів у ситуації, що склалася, є розвиток купівлі-продажу уживаної сільсько-

господарської техніки: подібний досвід є в економічно розвинених країнах (США, Канада, Японія, Німеччина та ін.), на ринку яких продаються старі трактори та зернозбиральні комбайни, термін служби більшої частини яких складає більше 3 – 5 років [7].

Однак диференціація сільськогосподарських підприємств за рівнем фінансової стійкості не є основним спонукальним мотивом придбання старих сільгоспмашин. Спільними основами для всіх учасників купівлі, продажу та відновлення старої сільськогосподарської техніки буде прибуток, який орієнтує власників на ефективну і економічну експлуатацію сільгосптехніки, щоб отримати максимальну вигоду, а виконавця – на збільшення обсягів продажів, розширення номенклатури. Тобто необхідність чи бажання одних сільськогосподарських підприємств позбавитися від техніки, що не влаштовує їх з технічних, технологічних або економічних параметрів, для інших стане можливістю придбання сільгоспмашин для механізації виробництва, а також для заміни застарілої, малопродуктивної техніки при обмеженості грошових коштів. У свою чергу, підприємства, що займаються відновленням старої сільськогосподарської техніки та її перепродажем, отримують можливість збереження і розвитку ремонтного і постачальницького виробництва.

Близько 60% сільгоспмашин в Україні експлуатується з виробленим моторесурсом, що зачіпає можливість своєчасного дотримання агротехнічних строків проведення сільськогосподарських робіт [8].

Враховуючи зарубіжний досвід реалізації старої техніки і стан машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств, відновлена техніка буде користуватися попитом у вітчизняного сільгосптоваровиробника, і її придбання може стати найбільш економічним і швидким способом вирішення проблеми технічного переозброєння для більшості сільськогосподарських підприємств [9].

Організацію ринкового обороту уживаної сільськогосподарської техніки найбільш доцільно покласти на дилерські підприємства, оскільки вони мають досвід закупівель і продажів, ремонтну базу, вже знайомі з потенційними клієнтами. А крім того, вони, при необхідності і економічній доцільності, можуть звертатися до ремонтних підприємств за послугами відновлення.

Купівля-продаж уживаної сільськогосподарської техніки може бути організована як на базі новостворених, так і на базі вже функціонуючих дилерських підприємств. При цьому, на первинному етапі функція відновлення та продажу уживаної сільгосптехніки можуть стати доповненням до вже існуючої структури дилерського підприємства і не вимагатимуть значних капітальних витрат (рис. 1).

Однак, у перспективі можна виключати появи підприємств-дилерів, що спеціалізуються

саме на реалізації уживаної сільськогосподарської техніки, які будуть пов'язані з заводами-виробниками вже не закупівлею нової техніки, а придбанням запасних частин.

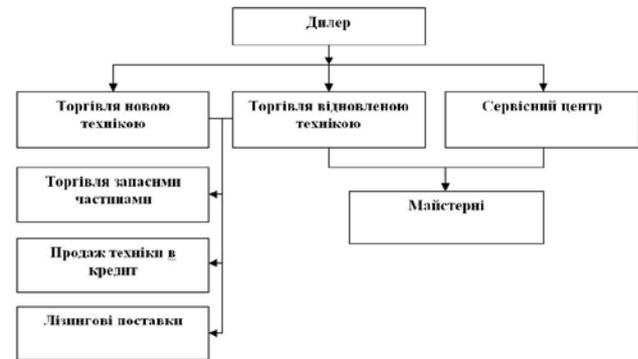


Рис. 1. Організаційна структура дилерського підприємства

Суб'єктами ринкового обороту уживаної сільськогосподарської техніки виступають:

підприємства, що реалізують б / у техніку, – дилер, який отримує техніку за свій рахунок з наступним її перепродажем – підприємству – покупцю. Можливий товаропровідний потік може бути розгалуженим: продавець-дилер-банк-покупець; або спрощеним до трьох ступенів продавець-дилер-покупець, при цьому дилери можуть залучати кредитні ресурси банків і вже виступати як лізингові компанії.

Передбачається кілька варіантів, за якими старі сільгоспмашини будуть закуповуватися дилером для подальшого перепродажу:

1. Дилер звертається до сільгоспідприємств і закуповує техніку з подальшим її відновленням;
2. Сільгоспідприємства своїми силами відновлюють техніку і продають її дилеру;
3. Придбання техніки з наступною дефектацією та використанням залишених запасних частин.

Оборот уживаної сільгосптехніки може отримати розвиток, коли, крім простої купівлі-продажу і відновлення техніки, дилер може взяти на себе функції ломбарду по заставі сільськогосподарської техніки, запровадити практику обміну на умовах trade-in, надати сільгоспідприємству можливість виставити стару техніку на комісію по фіксованій комісійній винагороді [10].

Об'єктом купівлі-продажу при обороті старих сільгоспмашин може бути сільськогосподарська техніка різного стану і терміну служби, однак, як показують розрахунки, найбільш ефективна, в аспекті витрат на відновлення і подальшого використання, є сільськогосподарська техніка до 5 – 10 років експлуатації.

Важливим моментом при організації реалізації уживаної сільськогосподарської техніки в Україні залишається рентабельність капітально-відновлювального ремонту техніки та побудова економічно взаємовигідних відносин

між основними учасниками ринку [11].

У сучасних умовах найбільш підходящим методом визначення реалізаційної вартості старих сільгоспмашин є витратний підхід, заснований на складанні калькуляції (кошторису) на ремонтно-відновлювальні роботи, а ринкова вартість матеріалів, комплектуючих виробів, енергії, трудових витрат і вартості інших залучених ресурсів може визначатися на основі порівняльного підходу. Логіка пропонованого розрахунку вартості старих сільгоспмашин для умов продажу на вторинному ринку будується у такій послідовності: по-перше, розраховується залишкова вартість і коефіцієнт зносу, по-друге, визначаються витрати на відновлення, і далі приймається рішення про доцільність відновлення.

Допускається, що сільгосптехніка, що надходить для перепродажу, може знаходитися і в працездатному стані, в іншому випадку вартість відновлення необхідно збільшити на величину витрат капітального ремонту.

Найбільш важливими параметрами, що впливають на вартість сільгосптехніки, є стан двигуна (ДВС), стан коробки передач і стан ходової частини, як основні вузли [12].

Розвиток вторинного ринку потребує вирішення низки питань, що включають якісний аналіз наявного ринку сільськогосподарської техніки, обґрунтування стратегій і методів її реалізації, створення гнучкої системи ціноутворення, та ін. [13].

У зв'язку з цим, актуальною є проблема визначення, коли, в яких випадках і за допомогою яких схем фінансування інвестицій сільськогосподарським товаровиробникам економічно доцільно здійснювати закупівлю нових або старих машин.

Таблиця 1

Можливі способи доукомплектування МТП сільськогосподарських організацій

№ варіанту	Спосіб поновлення МТП
1	Придбання тільки нової техніки одноразовим платежем
2	Придбання одночасно нової та старої техніки одноразовим платежем
3	Придбання тільки уживаної техніки одноразовим платежем
4	Придбання тільки нової техніки допомогою довгострокового кредитування
5	Придбання тільки нової техніки в лізинг
6	Придбання одночасно нової та старої техніки допомогою довгострокового кредитування
7	Придбання одночасно нової та старої техніки в лізинг
8	Придбання тільки уживаної техніки допомогою довгострокового кредитування
9	Придбання тільки уживаної техніки в лізинг

Товаровиробнику, порівнюючи розмір річних виплат, які він може направити на оновлення машинно-тракторного парку для виконання певної технологічної операції, з вартістю придбання нової і старої техніки одноразовим платежем, за допомогою довгострокового кредитування та лізингу, необхідно вибрати, яку техніку і за допомогою яких можливих схем фінансування інвестицій економічно доцільно купувати. При цьому можливі такі варіанти (табл. 1). [14].

Висновок. Сутність відтворення основних фондів сільськогосподарських підприємств по перевазі можливих способів доукомплектування машинно-тракторного парку базується на таких положеннях:

1. Нова сільськогосподарська техніка практично у всіх випадках за своїми якісними характеристиками перевершує аналогічну вживану. Тому за інших рівних умов та наявності фінансових можливостей більш доцільно купувати нові засоби механізації.

2. Обробіток сільськогосподарських культур пов'язаний з певними економічними ризиками, зумовленими об'єктивними природно-кліматичними процесами, що, в більшості випадків, не дозволяє з достатньою часткою ймовірності спрогнозувати обсяги одержуваної продукції (доходу). У цьому зв'язку стратегія інвестування доукомплектування МТП повинна базуватися на принципі самофінансування, тобто техніка (нова або стара) по можливості повинна купуватися за рахунок власних джерел (амортизаційні відрахування, прибутки, державні дотації) без залучення довгострокового кредитування та лізингу. В іншому випадку необхідно використовувати лізинг або довгострокове кредитування нової або старої техніки в залежності від розміру річних виплат, які може направити та чи інша сільськогосподарська організація на технічне переоснащення та модернізацію свого виробництва.

3. Аналіз залежностей показує, що комерційний лізинг в більшості випадків вимагає великих витрат у порівнянні з довгостроковим кредитуванням. У цьому зв'язку, за наявності можливостей, перевагу слід віддавати довгостроковому кредитуванню.

Методика дозволяє забезпечити диференційований підхід до вибору ефективної схеми придбання нової або старої сільськогосподарської техніки в залежності від фінансово-економічного стану споживачів [15].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Плаксієнко В.Я., Курбацька Л.М. Особливості відтворення окремих видів ресурсів в АПК // Держава та регіони. – 2004. – № 6. – С. 203-209.
2. Андрійчук В.Г. Фінансовий лізинг у розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2003. – 3(101). – С. 6669.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник /

- Андрійчук В.Г. 2-ге вид., доповн. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Питер Р. Диксон. Управление маркетингом [Текст] / Р. Диксон Питер: пер. с англ. – М.: Издательство «БИНОМ», 1998. – 228 с.
 5. Тарасова Н.В. Проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування / Н.В. Тарасова, В.М. Довбня // АгроСвіт. – 2007. – №12. – С. 10-15.
 6. Lerman, Z, Y. Kislev, A. Kriss, D. Biton. Agricultural Output and Productivity in the Former Soviet Republics. *Economie Development and Cultural Change* 51(2003): forthcoming.
 7. Mundlak Y. Empirical Production Functions Free of Management Bias / Y Mundlak // *Journal of Farm Economics*. – 1961. – № 43. – Р. 44-56.
 8. Шнаревич О.І. Статистична оцінка стану формування та ефективності використання матеріально-енергетичних ресурсів / Шнаревич О.І. // *Вісник Хмельницького національного університету* 2010, № 1, Т. 2. – С. 189-192.
 9. Транченко Л. В. Оцінювання ефективності управління підприємством на основі універсальних нормативних графічних моделей / Л. В. Транченко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 4. – С. 158-164.
 10. Системно-концептуальні засади стратегії національної безпеки України. [текст] / Горбулін В.П., Качинський А.Б. – К.: ДП «НВЦ» «Свроатлантикш-форм», 2007. – 592 с.
 11. Тарасович Л.В. Вплив показників фінансового стану на ефективність діяльності підприємств агрохімічного сервісу // Л.В. Тарасович / *Серія «Економіка»*, Вип. №3(51) 2010. – С. 252.
 12. Руденко В. П. Географія природно-ресурсного потенціалу України: Підруч. у 3-х ч. – К.: К.-М. Академія – Чернівці «Зелена Буковина», 1999. – 568 с.
 13. Підлісецький Г.М. Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі / Г.М. Підлісецький. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 353.
 14. Горобей Б.П. Технічне забезпечення селекційно-насінницької роботи / Б.П. Горобей, О.Л. Красніченко // *Економіка АПК*. – 2009. – №8. – С. 54-57.
 15. Економічні аспекти державної технічної політики в агропромисловому комплексі / Я.К. Білоусько, М.Я. Дем'яненко, Б.О. Пітулько, Б.Л. Товстопят. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2005. – 134 с.

УДК 338.001.36

Залознова Ю.С.
доктор економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

СОЦІОЕКОНОМІКА ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СУСПІЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ

SOCIO-ECONOMICS AS AN INNOVATIVE MODEL OF MANAGEMENT OF PUBLIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується потреба у формуванні і розвитку соціоекономічних досліджень в Україні, які здатні запропонувати новітні моделі ефективного управління суспільними, соціальними і економічними системами. Автор розкриває стан і напрями забезпечення соціоекономічного розвитку країни в умовах глобальних викликів.

Ключові слова: соціоекономіка, глобальні виклики, національні виклики, управління, суспільні системи, міждисциплінарний підхід, системна криза.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость в формировании и развитии социо-экономических исследований в Украине, которые способны предложить новейшие модели эффективного управления общественными, социальными и экономическими системами. Автор раскрывает состояние и направления обеспечения социоэкономического развития страны в условиях глобальных вызовов.

Ключевые слова: социоэкономика, глобальные вызовы, национальные вызовы, управление, общественные системы, междисциплинарный подход, системный кризис.

ANNOTATION

The article substantiates the necessity for the formation and development of socio-economic researches in Ukraine, which are able to offer the newest models of effective management of public, social and economic systems. The author reveals the status and trends of the socio-economic development of the country in the context of global challenges.

Keywords: socio-economics, global challenges, national challenges, management, social systems, interdisciplinary approach, systemic crisis.

Актуальність. Зростаюча нестабільність сучасного світу обумовлюється кардинальними зрушеннями світового порядку, коли кризові явища і процеси стали задавати формат соціоекономічних перетворень, а на порядок денний виноситься питання виживання людства. Такий стан диктує особливі вимоги до вибору механізмів ефективного управління суспільними, соціальними і економічними системами, державами, регіонами для забезпечення глобальної, національної, соціальної, економічної безпеки. У цьому плані традиційна економічна наука опинилася в кризовому стані – не надаючи відповіді на запити сьогодення щодо пошуку шляхів та механізмів подолання кризи. Особливо гострий виклик кидає сучасність Україні, яка перебуває в ситуації воєнної агресії, геополітичної небезпеки, цивілізаційної «розірваності», зміни вектору національного господарського розвитку.

Постановка проблеми. Використання традиційних підходів для надання гідних відповідей на внутрішні та зовнішні виклики не вирішує проблему – адже вони не спрацьовують в повній мірі, тому актуалізується потреба у пошуку і застосуванні інших, більш прийнятних, які ґрунтуються на нових парадигмальних підставах розуміння суспільних процесів, перетворень в економічній і соціальній сферах. До таких новітніх підходів належить соціоекономічний, застосування якого в управлінні соціально-економічними процесами в Україні є затребуваним, але нереалізованим.

Чітко обґрунтовує необхідність зміни не просто напрямів економічних досліджень, а і самих засад економічної теорії для реалізації можливостей надання адекватних відповідей на кризові виклики А.М. Колот – «метою, критеріями розвитку слід вважати не «матерію», а «дух», не «тонни», «метри», «кілометри», а людину, її соціальне буття... ми лише доростаємо до розуміння ролі позаекономічного в економічному розвитку. Увійшовши у нове тисячоліття, соціум не лише поміняв календарі, перевів стрілки, замінив часові атрибути, а головне, він (соціум) вступив у нову епоху, в якій на очах змінюється все. У суспільстві має місце перманентне економічне зростання, але немає належного розвитку – морально-духовного, соціокультурного; розвитку можливостей; розвитку людини в плані самореалізації тощо» [17, с. 7-26].

Отже, на вирішення означеної гносеологічної і методологічної проблеми формується і розвивається соціоекономічний підхід, який започатковує молода наука соціоекономіка, що виникла завдяки дослідженням американських учених під керівництвом А. Етціоні і поступово освоюється науковою елітою пострадянських країн, у тому числі і українською. Народження і формування молоді науки пов'язано перш за все з всесвітньо-історичними перетвореннями, викликаними масштабним переходом від природничо-історичного до соціокультурного типу розвитку людства, з формуванням інформаційно-мережевої економіки, яка змінює сутність не тільки соціально-економічних, а й суспільних відносин.

Соціокультурний тип розвитку, що ґрунтується на міждисциплінарності, починає визначати та домінувати над економічними процесами, визначаючи формат розвитку країн, територіальних спільнот, людства в цілому. Такий підхід презентує нову філософію розуміння природи, тенденцій, домінант розвитку нової економіки, сучасного суспільства і людини, що дозволяє надати своєчасні та адекватні відповіді на актуальні проблеми сьогодення – на економічні, управлінські, соціальні запити.

Проблема використання знань і наукових технологій – це також проблема людини з її цінностями і мотивами щодо такого використання. Нові знання мають служити людям, а не посилювати загрози та завдавати шкоди людині. Тому актуалізується пізнання природи не просто економіки знань, а природи постматеріалістичної економіки – етичної, моральної, духовної економіки. Моральні й етичні цінності все ж таки не є об'єктом досліджень традиційної економічної науки, а без них сьогодні не можна говорити про ефективність використання знань і освіти. Це означає, що в методологічний інструментарій дослідження соціально-економічних процесів необхідно вносити значні зміни, виходячи з розуміння більш повної та глибинної природи людини як суб'єкта господарського розвитку. На цей момент вказує все більше дослідників-економістів, бо приходить розуміння того, що традиційного біосоціального підходу вже недостатньо, а на перший план виходять духовно-моральні цінності та мотиви.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що предметом соціоекономічних досліджень виступають економічні аспекти відтворення соціуму на макро-, мезо-, мікрорівнях соціальної реальності, а також соціальні аспекти відтворення економіки; їх взаємозв'язок і взаємозумовленість; вимірювання цих взаємозв'язків і взаємообумовленостей на основі оцінки співвідношення витрат і результатів (наслідків) діяльності акторів різних рівнів. Сутнісні характеристики соціоекономіки містяться у наукових дослідженнях зарубіжних учених [1, с. 960-980]. Вони виходять із двох базових постулатів економічних досліджень. По-перше, економіка не є замкненою на собі системою, вона занурена в суспільство, його культуру, систему власних відносин тощо. Систему господарювання вони наділяють певною автономністю і власною логікою розвитку, хоча така система органічно вбудована в загальну систему суспільних відносин і багато в чому визначається якісними параметрами самої людини, базовим типом особистості, що домінує в тій чи іншій країні. По-друге, зарубіжні прихильники соціоекономіки вважають, що на сучасному етапі людський фактор стає головним джерелом економічного зростання та

розвитку, вирішальною умовою підвищення конкурентоспроможності як окремих фірм, так і цілих держав.

Серед країн пострадянського простору найбільшу зацікавленість у пізнанні теоретико-методологічних та науково-практичних засад соціоекономіки виявили представники російської науки та освіти. Прихильниками, фундаторами та ініціаторами наукових досліджень, популяризації переваг застосування принципів соціоекономіки, розробниками навчальних посібників, а також управлінцями, які використовують знання із соціоекономіки в практиці державного та регіонального управління, є М. Шабанова [28], Т. Заславська [27], В. Сухих, П. Блусь [26], Є. Аніміцу [6], Ф. Бородкін [8, с. 141-154], С. Сурков [25, с. 145-151], та ін. Серед українських вчених методологічні та прикладні аспекти соціоекономічного підходу висвітлюють у своїх роботах українські науковці: Е. Лібанова [5, с. 5-22], А. Колот [18, с. 5-15], О. Новікова [20, с. 5-15], О. Грیشнова [10, с. 38-48], В. Антонюк [7, с. 100-111], М. Дейч [11], Л. Шамілева [29, с. 63-72], О. Панькова [22, с. 155-162], Л. Логачова [19, с. 236-247], О. Зухба [15, с. 120-130], Л. Бухаріна [9] та ін.

Сьогодні відбувається формування нової матриці цивілізаційних викликів, докорінно змінюється тренд світового господарського розвитку, розгортаються процеси глобальних ціннісних змін світоглядного характеру, природу яких слабо досліджено й усвідомлено. Соціоекономічні дослідження з позицій постнеокласичної науки зорієнтовані на розуміння сучасних цивілізаційних змін переходом до четвертої наукової революції, в основі якої – парадигма цілісності. Її сутнісною ознакою виступають цілісність світобудови, біосфери та ноосфери, суспільства і людини, природи і людства, діалог культур, що утворюють надскладні системи, здатні до самоорганізації, саморозвитку, культурної конвергенції. Ці питання предметно досліджуються харківською науковою школою економістів-методологів – Г. Задорожним, О. Давидовим, О. Колінко [12, с. 49-62; 13; 16] та ін. Зв'язок між культурою і економічним розвитком активно досліджують відомі вчені-соціологи¹ – М. Шульга, Ю. Саєнко, Є. Головаха, А. Ручка, М. Наумова, А. Арсенко, Є. Суїменко, Т. Петрушина та ін.

Аналіз змісту наукових напрацювань вітчизняних вчених в галузі соціоекономічних досліджень доводить найбільшу визнаність і застосовність ними методологічних засад теорій Р. Інґелгарта і К. Вільцеля [2, с. 551-567; 3, с. 33-41], Г. Клагеса [4, с. 287], які адаптовані до українських реалій і дозволяють дослідити духовно-ціннісні засади та настанови українського населення в системі міжнародних порівнянь. За роки незалежності України найбільш комплексні роботи з соціоекономічних проблем були представлені у збірниках наукових

¹ Наукові видання Інституту соціології НАН України – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://i-soc.com.ua/institute/el_library.php

праць «Соціоекономіка» (Інститут економіки промисловості НАН України) [23; 24], у періодичному науковому журналі «Соціальна економіка» (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна). Саме ці видання закріпили становлення нового наукового напрямку «Соціоекономіка» в Україні завдяки попереднім розробкам вітчизняних фахівців із соціальної економіки та врахуванню методологічних засад нової міждисциплінарної науки, яку започаткували зарубіжні вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певні наукові напрацювання в галузі соціоекономіки, цей напрям потребує подальшого розвитку і застосування в Україні. Обумовлено це наявністю значної кількості нерозв'язаних накопичених і новітніх соціально-економічних проблем і зростаючою потребою у застосуванні нових нетрадиційних шляхів виходу із кризового стану.

Мета статті – дослідити проблеми становлення соціоекономічних досліджень в Україні і визначити напрями їх забезпечення

З методологічної точки зору, соціоекономіка перебуває у стадії становлення і пошуку свого концептуального ядра, що потребує осмислення двосторонніх зв'язків між економічними і соціальними процесами відтворення господарських систем самих різних рівнів і типів (від підприємства, домогосподарства до національної господарської системи в цілому). Фокус уваги має зосереджуватися на сутнісній природі соціоекономічних досліджень, які спрямовані на розкриття місця і ролі у господарському житті культурних духовно-ціннісних, статусно-мережових, владних та інших соціальних ресурсів. Незважаючи на те, що соціоекономіка є затребуваною і знаходить своє застосування переважно у розвинених країнах, де є для реалізації її принципів відповідні умови і можливості, її інноваційні підходи дозволяють виявити і знайти шляхи надання адекватних відповідей на виклики часу як для стабільних високорозвинених соціально-економічних систем, так і для тих, які перебувають на стадії змін і нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Соціоекономічний підхід дозволяє акторам різних рівнів (і перш за все особам, які приймають управлінські рішення) виявити невикористані резерви, скоригувати свої стратегії та направити обмежені ресурси (економічні й соціальні) у більш ефективне русло. Саме соціоекономіка зорієнтована на механізми вироблення ефективних управлінських рішень і вже на цій основі сприяє більш ефективному використанню обмеження економічних і соціальних ресурсів, їх взаємному посиленню, що є особливо актуальним для нашої країни. Завдяки міждисциплінарності соціоекономічних досліджень при їх застосуванні знаходяться нові рішення щодо подолання глобальних і національних криз. Незважаючи на слабку розвиненість приклад-

них аспектів соціоекономічного розвитку, у вітчизняних науковців є певні здобутки щодо визначення механізмів її запровадження через наукове, інформаційне, кадрове та інституційне забезпечення. Науковці наполегливо працюють над подальшим розвитком соціоекономіки в Україні особливо в частині розробки та застосування її теоретико-прикладних засад в освітній та управлінській сфері нашої країни зростають.

В умовах кризової нестабільності і збройного конфлікту в Україні загострюється потреба в терміновому осмисленні сутності суспільно-політичних, соціально-економічних процесів в усіх сферах життєдіяльності українського суспільства. Оскільки динамічні процеси українського соціуму були викликані певними протиріччями економічного та соціального розвитку, які спричинили громадянську активність населення країни, то необхідно оцінювати несприятливий стан під кутом зору безпосередніх взаємовпливів суспільних і господарських процесів з позицій їх взаємовідтворення, тісних взаємозв'язків між економічними, соціальними, суспільно-політичними інститутами. У цьому контексті значно зростає потреба в новому методологічному світоглядному переосмисленні сучасних процесів і явищ, актуалізується необхідність використання наукових міждисциплінарних підходів, здатних синтезувати дослідження вчених різних галузей науки – політологів, політтехнологів, економістів, соціологів, психологів, юристів, філософів, істориків та ін. Таке розуміння необхідності застосування міждисциплінарних підходів до розв'язання проблеми фундаментальної науки виникло не спонтанно, воно визначилось у стратегічних настановах президії Національної академії наук України щодо формування бюджетних науково-дослідних тем, при проведенні наукових досліджень, упровадженні за ними наукових результатів. Актуальність дослідження і розвитку соціоекономіки в Україні обумовлена зовнішніми потребами прогресивного розвитку людської цивілізації та людського потенціалу країни зокрема, а також позитивним досвідом її практичного застосування в системі управління в розвинених країнах, а також необхідністю застосування нетрадиційних підходів до прискореного виходу України із системної кризи. Застосування принципів соціоекономіки, міждисциплінарного підходу до комплексної оцінки соціально-економічних процесів в Україні з одночасним визначенням чинників впливу соціального, правового, психологічного, філософського характеру дозволить визначити необхідні умови для якісних перетворень у системі управління будь-якого рівня за рахунок вибору більш впливових важелів на досягнення бажаного стану економічного розвитку. Здобутки вітчизняних науковців у цій царині свідчать про процеси формування та становлення соціоекономіки як наукового напрямку досліджень.

Сутність соціоекономічного підходу полягає в тому, що сама людина – її знання і вміння, ініціативність та інноваційність, ставлення до праці та свого здоров'я – багато в чому забезпечують шанси економічного успіху і модернізації. Індивідуальний вибір людини в системі економічних відносин, на думку соціоекономістів, не є суто раціональним, він багато в чому залежить від емоцій, моральних обмежень, соціальних зобов'язань, очікувань, знань тощо. Ціннісні орієнтації економічних акторів, їх культурні й моральні норми обмежують спектр вибору як цілей, так і способів їх досягнення, тому класичний постулат про суто раціонально вигідні вибори людини в системі економічних відносин тут спростовується. Нині соціоекономічний напрям наукових досліджень втілюється переважно в роботах вітчизняних економістів, які використовують напрацювання сучасних науковців світового масштабу.

Становлення та розвиток соціоекономічних досліджень в Україні можна відстежити через наукові праці вітчизняних науковців [23], які репрезентують окремі напрями комплексного підходу до розв'язання нагальних потреб соціально-економічного розвитку на засадах міждисциплінарних підходів. Вітчизняні вчені розвивають теоретико-методологічні аспекти соціоекономічних досліджень, визначають особливості побудови відповідних моделей, обґрунтовують переваги міждисциплінарних підходів при виявленні проблем і шляхів їх вирішення в соціально орієнтованій економіці. Важливим напрямом на шляху до цивілізованого демократичного європейського суспільства й високорозвиненої соціально орієнтованої економіки визначається формування позитивного соціального капіталу, що є одним із чинників економічних та соціальних реформ. Обґрунтовується, що феномен довіри як важливий нематеріальний актив є підґрунтям та інструментом розвитку при формуванні й накопиченні соціального капіталу. Виходячи з розширеного трактування поняття «соціо», розглядаються соціальні складові людського розвитку, сучасні проблеми формування й використання людського капіталу, методичні підходи до оцінки трудового потенціалу країни та регіонів, а також сучасні тенденції трансформації освіти у глобальному середовищі. Інноваційність розвитку сучасного суспільства забезпечується завдяки досягненням багатьох галузей науки, новітнім управлінським і соціальним технологіям, стрімкій інформатизації та комп'ютеризації всіх сфер суспільно-політичного життя і підприємницької сфери. Розбудова інноваційного суспільства потребує пошуку нових ресурсів – інтелектуальних, соціокультурних, духовних. Ідеологія економічного детермінізму, а разом із нею і теорій, які ґрунтуються на матеріальному капіталі, сьогодні поступається місцем концепціям нематеріальних капіталів (людського, соціального, інтелектуального, символічного) як новим

ресурсам розвитку сучасного суспільства. У збірнику обґрунтовуються можливості залучення соціоекономіки для прискорення інноваційного розвитку й використання соціальних мереж як ресурсу розвитку інноваційних процесів в інформаційному суспільстві. Вчені Донеччини зосереджують увагу на сполученні економічних та неекономічних чинників при дослідженні проблем соціальної сфери й соціального управління, що знайшло відображення у висвітленні соціоекономічної ролі домогосподарств сучасного суспільства, визначенні соціально-економічних чинників формування стану здоров'я населення України, розкритті соціоекономічних аспектів вирішення проблем житлово-комунальної сфери. Розбудова громадянського суспільства, формування організаційної моделі взаємодії органів місцевої влади та об'єднань громадян чи не найбільшою мірою потребують урахування всієї сукупності факторів, які справляють позитивний (чи, навпаки, негативний) вплив на процес соціального відтворення громади й утвердження дійсно демократичних форм народовладдя. Разом з аргументами щодо позитивного сприйняття наукового напрямку із соціоекономіки вітчизняні науковці пропонують альтернативний підхід до її становлення. Він містить певні застереження щодо напрямів її розвитку, які стосуються визнання та реалізації соціальної функції економіки за умов застосування морального критерію. Невраховання цього, на думку Г.В. Задорожного, залишить економізм із його орієнтацією на прибуток як головну мету економічної системи, де людина навечно має стати засобом виробництва прибутку. Задоволення нагальних потреб у становленні та розвитку соціоекономіки в Україні вимагає створення комплексу передумов, які сприятимуть її становленню та реалізації через відповідні механізми реалізації.

Найбільш системно і комплексно наукове забезпечення соціоекономічних досліджень в Україні представлено О.Ф. Новіковою у науковому збірнику «Соціоекономіка» 2009 р. [21, с. 2-16]. Наукове забезпечення цих процесів повинно передбачити:

- визнання необхідності проведення наукових досліджень, спрямованих на вивчення міжнародного досвіду з використанням і запровадженням методів соціоекономіки у практику управління;

- формування та реалізацію соціальних замовлень державних, приватних, благодійних фондів на здійснення наукових досліджень, спрямованих на позитивне сприйняття суспільством проведення економічних, адміністративних та соціальних реформ;

- розробку науковцями на конкурсних засадах цільових програм подолання тінізації економіки, тіньових відносин у трудовій, освітній, медичній сферах із розробкою рекомендацій, спрямованих на подолання визначених негативних явищ; пріоритетне фінансу-

вання наукових досліджень і впровадження їх у практику управління із проблем формування в населення України демократичного світогляду: неухильне дотримання правових норм, законів, реалізацію прав та свобод, ініціацію трудової, інноваційної, підприємницької та громадянської активності, культивування рис патріотизму тощо;

– визначення пріоритетних напрямів удосконалення суспільних відносин, розробку і реалізацію заходів щодо підвищення рівня довіри до влади громадян, проведення референдумів, громадських слухань, опитувань громадської думки;

– формування та реалізацію теоретико-методологічних та науково-практичних засад досягнення правової поведінки в усіх сферах життєдіяльності людини, культивування громадського засудження неправової поведінки в політичній, трудовій, економічній, соціальній, інноваційній та інших сферах;

– створення солідарних умов для подолання бідності серед економічно активного населення, для розвитку середнього класу з використанням демократичних механізмів суспільного розвитку;

– надання грантів, які визначають умови здійснення наукових досліджень на потреби розвитку соціоекономіки в Україні. Інституційне забезпечення розвитку соціоекономіки потребує: створення наукової структурної інституції з проблем соціоекономіки в межах науково-дослідних інститутів системи Національної академії наук України;

– створення у структурі вищих навчальних закладів кафедр «Соціоекономіка», викладання дисципліни «Соціоекономіка»;

– налагодження співпраці між інституціями із соціоекономіки України й інших держав для ефективного використання досвіду у практиці управління;

– залучення потенціалу інституцій громадянського суспільства до використання надбань соціоекономіки у практиці управління в Україні.

Висновки. За сучасних умов в Україні реалізація таких напрямів дозволить задовольнити зростаючі потреби в розвитку соціоекономічних досліджень і використовувати їх потенціал у науковій, освітній, управлінській та інших сферах життєдіяльності соціуму.

Прагнення науковців до прогнозування оптимістичних сценаріїв розвитку країни у будь-яких скрутних ситуаціях обумовлює пошук інноваційних, нетрадиційних рішень, реалізація яких дає очікувані результати. Задля гідних відповідей на глобальні виклики необхідно мати власну геополітичну місію, бути творцем глобальних змін, а не лише реагувати на них, а головне – знайти гідне місце на міжнародній арені. Україна спроможна до цих перетворень. Досвід подолання національних викликів, що переживає країна, дає можливість усвідомити значущість духовно-культурного потенціалу,

зробити правильний вибір ціннісних орієнтацій, віднайти гармонійні засоби досягнення соціальної справедливості у сполученні з економічною ефективністю, що, у свою чергу, розкриє потенційні можливості української нації до згуртованості, довіри, любові та відповідальності. Є надія, що засвоєння та затвердження соціоекономічних засад розвитку суспільства забезпечать усвідомлення і реалізацію відповідей на глобальні та національні виклики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Alesina A. Fairness and Redistribution / A. Alesina, G.-M. Angeletos // *American Economic Review*. – 2005. – Vol. 95, № 4. – P. 960-980.
2. Inglehart R. Changing Mass Priorities. The Link between Modernization and Democracy / R. Inglehart, C. Welzel // *Perspectives on Politics*. – 2010. – Vol. 8. – No. 2. – P. 551-567.
3. Inglehart R. How Development Leads to Democracy: What We Know about Modernization Today / R. Inglehart, C. Welzel // *Foreign Affairs*. – 2009. – Vol. 8. – No. 2. – March/April. – P. 33-41.
4. Klages H. Traditionbruch als Herausforderung: Perspektiven der Wertewandelsgesellschaft / H. Klages. – Frankfurt a. M. : Campus Verlag, 1993. – 287 p.
5. Libanova E. Harmonization of Social and Economic Development and Aging. Which Approaches Work in Ukraine? / E.M. Libanova // *Демографія та соціальна економіка*. – 2012. – № 2. – P. 5-22.
6. Аниміца Е.Г., Сухих В.А. Пространственно-временная парадигма в социоекономике: региональный аспект. – Пермь : ПТУ, 2007.
7. Антонюк В.П. Соціально-економічні проблеми формування і використання трудового потенціалу Донецької області / В.П. Антонюк // *Соціоекономіка* : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 100-111.
8. Бородин Ф.М. Социоекономика. Статья 1. Путь к господству над хозяйством. // *Общественные науки и современность*. – 2006. – № 4. – С. 122-136. Бородин Ф.М. Социоекономика. Статья 2. После конца экономики. // *Общественные науки и современность*. – 2006. – № 5. – С. 141-154.
9. Бухаріна Л.М. Потенціал та ключові аспекти соціоекономіки як міждисциплінарної парадигми / Л.М. Бухаріна // *Актуальні проблеми економіки, обліку та менеджменту: міжнар. інтернет-конф.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://viem.edu.uakonfart.phpid=0159>.
10. Грішнова О.А. Соціальний капітал у системі економічних ресурсів / О.А. Грішнова, І.Ю. Кочума // *Соціоекономіка* : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 38-48.
11. Дейч М.Є. Напрями розвитку корпоративної соціальної відповідальності в контексті соціоекономічного підходу [Електронний ресурс] / М.Є. Дейч. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/39829/14-Deich.pdf?sequence=1>.
12. Задорожний Г.В. О методологических основаниях познания и становления социальной экономики / Г.В. Задорожний // *Соціоекономіка* : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 49-62.
13. Задорожний Г.В. Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки. Монографія молодих вчених / Під наук. ред. д. е. н., проф. Г.В. Задорожного, к. е. н., доц. О.І. Давидова. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2013. – 265 с.

14. Залознова Ю.С. Соціоекономічний розвиток України в контексті глобальних і національних викликів : монографія / Ю.С. Залознова ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2014. – 336.
15. Заславская Т. Социозкономика как актуальное основание междисциплинарной интеграции (О книге М.А. Шабановой «Социозкономика») [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [economizdat.ru/stati-nashih-avtorov/t-zaslavskaia-sotsioekonomika-kak-aktualnoe-osnovanie-mezhdistsiplinarnoi-integratsii-o-knige-m-a-shabanovoi-sotsioekonomika].
16. Колінько О.Г. Духовно-творча діяльність людини, як основа сучасного господарського розвитку / О.Г. Колінько. – Х. : Видавництво ТОВ «Друкарня Мадрид», 2013. – 182 с.
17. Колот А.М. Розвиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності // Соціально-трудова відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / [голова редкол. А.М. Колот] ; Київський нац. екон. у-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2014. – № 2(8). – С. 7-26.
18. Колот А.М. Соціальний і людський розвиток: стан, виклики, інституціональні засади / А.М. Колот // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку : зб. доп. Між-нар. наук-практ. конф. (Донецьк, 4-5 листопада 2008 р.) ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2010. – С. 5-15.
19. Логачова Л.М. Соціоекономічні аспекти самоорганізації громадян в управлінні житловою власністю / Л.М. Логачова // Соціоекономіка : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2010. – С. 236-247.
20. Новікова О.Ф. Про можливості підвищення якості інформаційного забезпечення соціальної політики з використанням засад соціоекономіки / О.Ф. Новікова // Соціоекономіка : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2010. – С. 5-15.
21. Новікова О.Ф. Соціоекономіка: потреба становлення й розвитку в Україні // Соціоекономіка : зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; редкол.: Амоша О.І. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2009. – С. 2-16.
22. Панькова О.В. Доверие как основа формирования и развития социального капитала / О.В. Панькова // Соціоекономіка : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 155-162.
23. Соціоекономіка : зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; редкол.: Амоша О.І. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2009. – 232 с.
24. Соціоекономіка : зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром-сті ; редкол.: Амоша О.І. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2010. – 270 с.
25. Сурков С. Применение социомеханики для выработки экономических стратегий / С. Сурков // Экономические стратегии. – 2006. – № 4. – С. 145-151.
26. Сухих В.А., Блусь П.И. Методологические подходы к определению и измерению человеческого капитала в контексте социоекономики / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [<http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/39819/04-Sukhikh.pdf?sequence=1>].
27. Шабанова М.А. Социозкономика (для экономистов, менеджеров, госслужащих) : учебное пособие / М.А. Шабанова. – Москва : Экономика, 2012. – 559 с.
28. Шамілева Л.Л. Особливості побудови соціоекономічних моделей на змішаному факторному просторі / Л.Л. Шамілева // Соціоекономіка : зб. наук. пр. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. – С. 63-72.

УДК 005:95

Захарчин Г.М.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

Космина Ю.М.

*аспірант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»*

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

INSTITUTIONAL ASPECTS OF COMPANY'S PERSONNEL BEHAVIOR MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Обґрунтована об'єктивна потреба використання інституційних механізмів в управлінні поведінкою персоналу підприємства. Доведено доцільність створення інституційного блоку у складі відділу управління персоналом для вироблення сучасних поведінкових технологій; запропонована структура і функціональні обов'язки цього блоку. Висвітлена необхідність розгляду трансакційних витрат у контексті трансакції управління, пов'язаних із поведінкою персоналу.

Ключові слова: інститут, інституційний механізм, інституціональне середовище, управління персоналом, поведінка персоналу, правила поведінки, координаційний ефект, трансакційні витрати.

АННОТАЦИЯ

Обоснована объективная необходимость использования институциональных механизмов в управлении поведением персонала предприятия. Доказана целесообразность создания институционального блока в составе отдела управления персоналом для выработки современных поведенческих технологий; предложена структура и функциональные обязанности этого блока. Освещена необходимость рассмотрения трансакционных издержек в контексте трансакции управления, связанных с поведением персонала.

Ключевые слова: институт, институциональный механизм, институциональная среда, управление персоналом, поведение персонала, правила поведения, координационный эффект, трансакционные издержки.

ANNOTATION

An objective need for application of institutional mechanisms in personnel behavior management is justified. Expediency of establishing an institutional unit within the HR department for the development of modern behavioral technologies is proved; structure and functional responsibilities of this block are proposed. The need to consider transaction costs in the context of a transaction management related to the personnel behavior is highlighted.

Keywords: institution, institutional mechanism, institutional environment, HR management, personnel behavior, code of conduct, coordination effect, transaction costs.

Постановка проблеми. У системі управління персоналом важлива роль належить такій конкретній функції управління, як управління поведінкою персоналу. Власне, поведінка персоналу є індикатором лояльності працівників до підприємства, творчої активності, прагнення до самовдосконалення з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства і множення його інтелектуального потенціалу. Оцінюючи поведінку персоналу, можна оці-

нити, заодно, і рівень ефективної роботи менеджерів підприємства, їхній стиль управління, мотиваційну політику, рівень корпоративної культури та інші чинники, які є вагомими в оцінці роботи з персоналом. Таким чином, виникає проблема пошуку ефективних форм і механізмів впливу на поведінку персоналу з метою раціонального використання його професійних, інтелектуальних, соціальних, духовних можливостей. Механізм такого впливу повинен ґрунтуватися на логічно вибудованих послідовних діях, які, крім стимулювального характеру, повинні передбачати можливості контролювання й регулювання поведінки персоналу відповідно до встановлених норм і правил поведінки, закріплених в регламентувальних документах. Отже, з'являється об'єктивна потреба використання інституціонального підходу до врегулювання відносини між персоналом підприємства, підтримування стабільності й порядку, спрямування поведінки персоналу на виконання місії підприємства.

Однак на практиці потенційна можливість використання інституційних підходів до управління персоналом має формальний характер, обмежений виключно рамками контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій підтверджує актуальність окресленої в статті проблематики, оскільки дослідженням ролі людського фактора займаються менеджери, економісти, філософи, соціологи, психологи та представники інших суміжних галузей науки.

Дослідженням правил, норм, стандартів, які функціонують в суспільстві чи окремих його групах, в т.ч., і на підприємстві, присвячені наукові публікації [5; 6; 8; 11]. У широкому контексті питання, пов'язані із інституціоналізацією суспільства розглядаються в науковій літературі [4; 7-12]. Зазвичай, науковці висвітлюють теоретико-методологічні особливості інституціоналізму [8; 11-12], своє бачення розвитку інституційних основ економіки, еволюційний шлях становлення інституціоналізму [4; 9-10]. Усі дослідження стосуються класичної економічної теорії і не поширюються на

конкретні проблеми менеджменту і, зокрема, менеджменту персоналу. Серед публікацій, в яких обґрунтовується доцільність розгляду інституційного підходу до менеджменту через призму організаційної культури відмітимо авторську працю [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета дослідження полягає у висвітленні інституційних аспектів в управлінні поведінкою персоналу підприємства.

Теоретичним підґрунтям для поширення інституційних аспектів на поведінку персоналу можна розглядати наукові публікації вітчизняних і зарубіжних науковців [1-2; 5; 6], в яких звертається особлива увага на поведінку персоналу та технології управління персоналом у контексті формування організаційної поведінки.

Однак розгляд питань, пов'язаних із управлінням поведінкою персоналу, крізь призму інституціоналізації не став повномасштабним предметом наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поведінку персоналу можна розглядати не тільки через призму психологічної субстанції людини, яка мотивує її на ті чи інші дії, визначаючи економічний інтерес її поведінки в певному середовищі. Поведінка людини, яка втягнута у суспільні відносини, визначається також її готовністю підпорядковуватися встановленим правилам чи іншим регламентувальним актам, які певною мірою обмежують свободу дії. Ці правила та норми поведінки є сутністю інституціональної системи, в якій знаходиться місце і для людини.

Інституції присутні в усіх сферах життєдіяльності суспільства: економіці, соціальній сфері, правовій, сфері моралі тощо. За визначенням авторитетного дослідника інституціоналізму Д. Нортона, інститути – це «правила гри суспільства або, точніше, обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло та структурують стимули в процесі обміну» [8, с. 198]. Змістовним наповненням інститутів є правила, які зумовлюють поведінку людей. Правила поведінки можуть бути природно успадкованими (генетично наслідуваними) та набутими, які передаються через культуру. Набуті правила поділяються на особисті і соціальні. У контексті нашого предмету дослідження треба брати до уваги поділ соціальних правил на неформальні (традиції, звичаї) та формальні, які закріплені правом. Неформальні правила порушують без особливого страху за покарання, на відміну від формальних правил, порушення яких пов'язане із відповідальністю і санкціями. Реалії сьогодення підкреслюють важливість підвищення статусу норм внутрішнього характеру, які приймає керівництво в екстремальних умовах та узгодження співвідношення формальних і неформальних норм, насамперед соціальних.

Правила обумовлюють спосіб взаємовідносин між персоналом підприємства, формують середовище, в якому ці відносини відбуваються.

З огляду на це, поняття інституту повинно мати значно ширше трактування і не зводиться тільки до правил, які регламентують поведінку. Інститути, за твердженням науковців, «визначають спонукальні мотиви людської поведінки у всіх сферах життя для досягнення власного і суспільного добробуту» [11, с. 7]. Спонукальні мотиви поведінки можуть набувати матеріального або нематеріального характеру і залежать також від домінуючої системи цінностей кожного підприємства. Матеріальний характер мотиваторів поведінки підкреслює економічну природу інтересів людини, її бажання максимізувати особисту вигоду залежно від вибраної моделі поведінки. В умовах певних обмежень, які проявляються через норми й правила поведінки, правила можуть сприйматися не як зразки поведінки, а як адміністративні методи примусу поводити себе відповідно до інструкції. Таке сприйняття може привести до виникнення конфліктної ситуації, порушення балансу між інтересами окремої особи та підприємством в цілому, тому важливо у систему правил закладати мотиваційний контекст.

Правила трансформуються у принципи поведінки, поведінкові установки, які, за умови ефективно продуманої управлінської політики, можуть стати прикладом наслідування, запозичення, копіювання, що важливо використовувати в системі управління поведінкою персоналу. Таким чином правила виконуватимуть регламентувальну функцію та стимулюватимуть гармонійну взаємодію між персоналом підприємства. Цього досягають створенням відповідного інституційного середовища і механізмів регулювання.

Отже, сьогодні назріла об'єктивна потреба використання інституційних механізмів в управлінні поведінкою персоналу підприємства, обумовлена такими чинниками:

1. Необхідність узаконення в межах конкретного підприємства норм, правил, канонів та інших приписів поведінки. Це витікає із того, що відносини людей у суспільстві визначають певні правила, які на підприємстві формуються під впливом цінностей організаційної культури. Ці правила відображають зміст інституту, завдяки якому уможливується формування цілісної, структуризованої поведінкової моделі на підприємстві [3, с. 158].

2. В умовах наростання кризових явищ зростає необхідність посиленого використання контрольо-регулювальної функції менеджменту у всіх сферах діяльності підприємства, у т.ч. і в управлінні персоналом.

3. Глобалізаційні процеси прискорюють формування транснаціональних корпорацій, які функціонують уже в іншому інституційному середовищі із своїми правилами поведінки, відносин, крос-культурними відмінностями, стандартами.

4. Розширення політичних, економічних, соціальних, правових рамок людської пове-

дінки, які зумовлюють потребу відбору найбільш життєдайних норм, стандартів поведінки.

5. Загострення проблеми лідерства і командної співпраці.

6. Стратифікація суспільства, що вимагає пошуку різних мотиваторів активізації діяльності персоналу в межах підприємства.

7. Відсутність культури дотримання правил, консервація усталених алгоритмів поведінки.

Наслідком перелічених чинників, які актуалізують проблематику інституціоналізації стосовно поведінки персоналу, є формування специфічних особливостей поведінки не тільки окремо взятої людини, але й цілих груп людей. Для наукового вирішення зазначених проблем доцільно використовувати поведінкові технології, які можна реалізувати тільки через чіткий розподіл прав й обов'язків, зосереджених в одному функціональному підрозділі – відділі управління персоналом.

У структурі відділу управління персоналом доцільно виділяти окремий блок, діяльність якого повинна спрямовуватися на управління поведінкою персоналу через такі функціональні інституції (групи): дисципліни; внутрішніх взаємовідносин; взаємин із зовнішнім середовищем (комунікаційних зв'язків), адаптації та кризового реагування. Змістовне наповнення цього блоку, його функції, механізм дії визначатимуться залежно від місії підприємства, його першочергових пріоритетів, специфіки й масштабів діяльності.

Група, яка відповідає за стан дисципліни, покликана забезпечити виконавчу дисципліну у всіх напрямках діяльності підприємства, а також дотримання правил внутрішнього розпорядку на підприємстві, виконання наказів і дотримання чинного законодавства, Основні функції цієї групи – регульовальна і контрольна. У межах цієї групи формуються програми поведінки (кодекс поведінки персоналу, внутрішні правила розпорядку і норм поведінки тощо). Дії цієї інституції поширюються на всі сфери і структурні підрозділи підприємства в аспекті як формального, так і неформального впливу та контролю.

Група внутрішніх взаємин повинна займатися тактичними завданнями, спрямованими на побудову відносин між персоналом підприємства в горизонтальному і вертикальному напрямках на основі прийнятих базових цінностей та організаційної культури. Культура міжособистих відносин характеризує якісний стан поведінкових настроїв персоналу підприємства, психологічну комфортність у колективі та прагнення працювати на спільну мету. Оскільки інституціоналізація передбачає перетворення соціальних намірів на норми поведінки, закріплені відповідними правовими документами, то нормотворчий процес у межах підприємства є також змістовим наповненням цього інституту. Правовими документами на підприємстві, які регулюють пове-

дінку персоналу, є статут, трудовий договір, посадові обов'язки, стандарти якості та інші нормативні документи. До функціональних обов'язків цієї групи відносимо делегування повноважень, моделювання стилю поведінки, дослідження неформальних відносин, які не піддаються врегулюванню, тощо.

Група адаптації та кризового реагування виконує функцію адаптації персоналу до викликів зовнішнього середовища, що особливо важливо в сучасних умовах загальної кризи, а також до інституціональних змін. Основна мета полягає в тому, щоби не тільки успішно протидіяти кризовим явищам, але й розвивати активну позицію, спрямовану на управління змінами. З метою полегшення адаптаційного процесу група адаптації повинна розробляти Кодекс із адаптації, в якому відобразатимуться ціннісні орієнтири поведінки персоналу підприємства та нормативні параметри, пов'язані із відбором кандидатів на посади, методики оцінювання та проведення атестації персоналу, мотиваційні важелі впливу на поведінку персоналу та система санкцій, технології навчання персоналу, стандарти ділових документів, взірці анкетування із проблемних питань, які хвилюють персонал, тощо. Кодекс із адаптації є доповнювальним документом до Кодексу корпоративної культури, в якому цінності, система взаємовідносин і правил поведінки, ритуали, традиції описуються відповідно до філософії підприємства, і завдяки цьому буде забезпечено системний підхід до адаптації персоналу.

Таким чином, через систему норм, правил, розпоряджень формується внутрішнє інституційне середовище підприємства, яке має свою структуру й організаційно-методичне забезпечення і дає змогу регулювати та координувати поведінку персоналу.

Оскільки внутрішнє інституційне середовище підприємства має економічний зміст, то воно безпосередньо пов'язане із трансакційними витратами. Моделювання бажаної поведінки через функції регулювання, координування уможливорює зниження трансакційних витрат, зумовлених, зокрема, опозиційною поведінкою персоналу в умовах змін. Опозиційна поведінка спрямована на протидію, протиставлення своїх поглядів та дій іншим. Вона демонструє факт незгоди персоналу із прийнятою політикою керівництва підприємства або несприйняття нововведень. Крім того, завдяки функції координування, яка притаманна зазначеним вище інституційним групам підприємства, можна досягнути координаційного ефекту, який «реалізується через зниження рівня невизначеності середовища, у якому взаємодіють працівники підприємства» [11, с. 29]. Ефект координації виникає за умови узгодження дій усіх інституційних груп, які дотримуються однакових правил поведінки і приводить «до економії на витратах вивчення і прогнозування поведінки» [11, с. 29].

У контексті дослідження поведінкових характеристик різних категорій персоналу доцільно розглядати трансакції управління, серед яких ключовими є відносини управління – підпорядкування. Цей тип взаємовідносин характерний для підприємств із бюрократичним типом культури і внутрішньоєрархічними відносинами. Щодо поведінки, то у трансакціях управління поведінка асиметрична з огляду на те, що різні категорії, зокрема, у схемі взаємодії керівник-підлеглий, мають асиметричне правове становище і, як наслідок, асиметричні правові відносини. Оскільки більшість вітчизняних підприємств характеризуються бюрократичним типом організаційної культури, то у трансакціях управління закладено великий резерв зниження трансакційних витрат. Ця проблема може бути вирішена через створення ефективної внутрішньоінституціональної системи, яка охоплюватиме і підсистему управління поведінкою персоналом.

Висновки. На основі вищевикладеного зробимо висновок про доцільність використання інституційних механізмів в управлінні поведінкою персоналу підприємства. Інституційний механізм базується на системі правил, стандартів поведінки, системі санкцій і стимулів, відповідному організаційно-методичному й управлінському забезпеченні, що дозволяє регулювати поведінку персоналу і стимулювати її на досягнення мети діяльності підприємства. Правила поведінки спрямовані на формування структуризації відносин між персоналом підприємства, забезпечуючи таким чином порядок й дисципліну. Для забезпечення ефективного використання інституційного механізму в управлінні поведінкою персоналом потрібна функціональна інституція, наділена правами й обов'язками роботи з персоналом. Цією інституцією є відділ (служба, підрозділ) з управління персоналом, в структурі якого доцільно виділяти такі групи, зосереджені на управлінні поведінкою персоналу: дисципліни; внутрішніх взаємин; взаємин із зовнішнім середовищем (комунікаційних зв'язків), адаптації та кризового реагування.

Оскільки всі підприємства у своїй діяльності стикаються із різного роду обмеженнями, у т.ч. правового характеру, то в управлінні поведінкою персоналу виникає потреба приймати

рішення, пов'язані із трансакційними витратами.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати у двох напрямках: по-перше, формування інституційного механізму управління поведінкою персоналу підприємства на основі рівноцінного поєднання регулювальної та мотиваційної функцій; по-друге, створення моделі ефективної поведінки персоналу, спрямованої на зниження трансакційних витрат в умовах інституційних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дороніна М.С. Управління поведінкою персоналу. Гендерний аспект. Наукове видання / М.С. Дороніна, В.І. Ковальова. – Харків : АдвАтм, 2009. – 284 с.
2. Доронін А.В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А.В. Доронін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 320 с.
3. Захарчин Г.М. Формування інституту організаційної культури в контексті інституціоналізації економіки / Г.М. Захарчин // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 157-163.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М. : Наука, 2007. – 240 с.
5. Кочеткова А.И. Введение в организационное поведение и организационное моделирование : учебное пособие / А.И. Кочеткова. – М. : Дело, 2003. – 944 с.
6. Лихолобов Е.А. Технології управління персоналом в контексті формування організаційної поведінки // Е.А. Лихолобов Управління проектами та розвиток виробництва : 36 наук. праць – Луганськ : В-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. – № 2(38). – С. 6067.
7. Мороз О.В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством : монографія / О.В. Мороз, І.В. Шварц. – Вінниця : УНІВЕРСУМ. – Вінниця, 2006. – 137 с.
8. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : «Основи», 2000. – 198 с. – С. 16-19.
9. Пустовіт Р., Овчарук М. Теоретичний аналіз процесу інституціалізації в постсоціалістичних економіках / Р. Пустовіт, М. Овчарук // Економіка України. – 2007. – № 6.
10. Решетило В.П. Біфуркаційний характер інституційних змін соціально-економічних систем перехідного типу / В.П. Решетило // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 49-58.
11. Ткач А.А. Інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А.А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
12. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4-13.

УДК 635.21;631.526.32

Ільчук В.В.

молодший науковий співробітник відділу економіки
Інституту сільського господарства Карпатського регіону
Національної академії аграрних наук

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКОВИХ ПОЗИЦІЙ ВИРОБНИКІВ КАРТОПЛІ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

IMPROVING MARKET TRENDS VIEWPOINT PRODUCERS OF POTATO DIFFERENT TYPES OF BUSINESS ENTITY

АНОТАЦІЯ

Удосконалення ринкових позицій виробників картоплі різних організаційно-правових форм господарювання західних областей України і основні проблеми які виникають при реалізації картоплі полягають в наступному: основне виробництво картоплі (98,1%) зосереджене в господарствах населення; валове виробництво картоплі в них порівняно до України складає 15,1-17,1%; відмічено різке коливання валового збору картоплі за роками. Урожайність картоплі становить 13,8-17,2 т/га і на 3,7-6,8% вище порівняно з середньостатистичними даними по Україні. Баланс надходжень картоплі в західних областях України складає 15,2% всіх надходжень по Україні. Структура витрат картоплі виробленої господарствами населення і сільськогосподарськими підприємствами значно різняться. В господарствах населення 18,4% картоплі витрачається на корм худобі, 15,4% фонд споживання, 15,3% – на посадку. Лівова частка картоплі (59,9%) вирощеної сільськогосподарськими підприємствами припадає на реалізацію за іншими напрямками. На ринку картоплі спостерігається перевищення пропозиції над попитом. Пропозиція продукції картоплярства характеризується нестабільністю і має чітко виражену сезонну циклічність. Відсутність стабільного за обсягами та цінами ринку картоплі створює для її виробника умови невпевненості у виборі ринкової орієнтації. Пріоритетним завданням подальшого реформування цієї галузі в західних областях України є налагодження, виробниками різних організаційно-правових форм господарювання, виробництва конкурентоспроможної продукції за сортовими характеристиками, якістю і ціною. Саме за дотримання забезпечених умов картопля українського походження зможе ефективно конкурувати з іноземними сортами не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках.

АННОТАЦІЯ

Совершенствование рыночных позиций производителей картофеля различных организационно-правовых форм хозяйствования западных областей Украины и основные проблемы, которые возникают при реализации картофеля заключаются в следующем: основное производство картофеля (98,1%) сосредоточено в хозяйствах населения; валовое производство картофеля в них по сравнению с Украиной составляет 15,1-17,1%; отмечено резкое колебание валового сбора картофеля по годам. Урожайность картофеля составляет 13,8-17,2 т/га и на 3,7-6,8% выше по сравнению со среднестатистическими данными по Украине. Баланс поступлений картофеля в западных областях Украины составляет 15,2% всех поступлений по Украине. Структура расходов картофеля произведенной хозяйствами населения и сельскохозяйственными предприятиями значительно различаются. В хозяйствах населения 18,4% картофеля уходит на корм скоту, 15,4% фонд потребления, 15,3% – на посадку. Львиная доля картофеля (59,9%) выращенной сельскохозяйственными предприятиями приходится на реализацию по другим направлениям. На рынке картофеля наблюдается превышение предложения над спросом. Предложение продукции картофелеводства характеризуется нестабильностью и имеет четко выраженную сезонную цикличность. Отсутствие стабильного по объемам и

ценам рынка картофеля создает для ее производителя условия неуверенности в выборе рыночной ориентации. Приоритетной задачей дальнейшего реформирования этой отрасли в западных областях Украины является налаживание, производителями различных организационно-правовых форм хозяйствования, производства конкурентоспособной продукции за сортовыми характеристиками, качеством и ценой. Именно при соблюдении обеспеченных условий картофель украинского происхождения сможет эффективно конкурировать с иностранными сортами не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

ANNOTATION

The objective of the study "Trends improving the market position of potato producers different position types of business entity" is a theoretical and methodological basis and practical study of the economic problems arising in improving the market position of producers of potatoes of different legal forms. Improving market positions of producers of potatoes of different types of business entity western regions of Ukraine and major challenges in implementing potatoes are as follows: the main potato production (98.1%) is concentrated in households; total production of potatoes in them compared to Ukraine is 15.1-17.1%, marked by sharp fluctuations in gross harvest of potatoes for years. The yield of potatoes is 13.8-17.2 t/ha and 3.7-6.8% higher compared to the average data for Ukraine. The balance of the proceeds of potatoes in Western Ukraine is 15.2% of all revenues in Ukraine. The cost structure of potatoes produced by households and farms vary considerably. In households spent 18.4% of potatoes for fodder, 15.4% capital consumption, 15.3% – in the landing. The lion's share of 59.9% of potatoes grown agricultural enterprises accounts for implementation in other areas. In the potato market observed excess of supply over demand. Potato offer products characterized by instability and has a pronounced seasonal cyclicity. Lack stable in terms of prices and market potato producer creates the conditions for its uncertainty in the choice of market orientation. Potato production quantity of products in 2013 per capita is 604 kg and 154.4 kg and consumption exceeding the threshold of consumption at 33.4 kg, while in Ukraine only 14.4 kg. Given the global trends potato priority of further reform of the industry in the western regions of Ukraine is to develop competitive products for the production of varietal characteristics, quality and price. It is secured by adherence to the conditions of Ukrainian origin potatoes can effectively compete with foreign varieties not only in domestic but also in foreign markets.

Постановка проблеми. Галузь картоплярства – це комплексна система виробничо-збутової діяльності яка будується на управлінні, плануванні, ціноутворенні, інформаційно-рекламному забезпеченні продукції призначеної для реалізації. Ця система потребує знання кон'юнктури ринку і спрямована на повне задоволення платоспроможного попиту населення.

З метою удосконалення ринкових позицій професійних виробників картоплі на цільових ринках в першу чергу необхідно прискорити розвиток відповідної інфраструктури. Вплив держави на розвиток ринку картоплі повинен проявлятися в контролі якості насінневого матеріалу, ліцензуванні нових сортів, державній підтримці селекційно-насінницьких установ, зміцненні мережі державного сорто-випробування, випробуванні та реєстрації засобів захисту рослин, стимуляторів росту тощо, а також ліцензуванні торгівлі цими препаратами. З метою регулювання сортооновлення і сортозаміни картоплі доцільно щорічно формувати державний контракт на елітну та насінневу картоплю, удосконалити економічний механізм взаємовідносин між сільськогосподарськими підприємствами-виробниками і споживачами цієї продукції.

Розширення площ посіву в індивідуальному секторі зумовлює їх деконцентрацію, зростання витрат виробництва, порушення технології вирощування, руйнації системи заготівлі тощо, що свідчать про низьку технологічну ефективність виробництва картоплі в Україні порівняно з провідними країнами Європи та світу.

Для подолання негативних тенденцій в розвитку ринку картоплі та картоплепродуктів потрібно створити сприятливі умови для реалізації картоплі, удосконалити інфраструктуру ринку картоплярства, а також здійснювати організацію кооперативів товаровиробників та інших підприємницьких структур усіх форм власності з виробництва, заготівлі, переробки і реалізації картоплі.

Важливе народногосподарське значення культури картопля і необхідність наукового вирішення названих проблем зумовило вибір і актуальність теми нашої статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок картоплі є сегментом аграрного ринку, який має власну структуру, інфраструктуру, економічний механізм саморегулювання та важелі державного регулювання галузі. В сучасних умовах він покликаний забезпечити населення країни якісною столовою картоплею та картоплепродуктами, створити передумови для виходу на зовнішні ринки.

Формування і функціонування аграрного ринку і, зокрема одного із його сегментів – ринку картоплеовочевої продукції, досить складний процес, що охоплює інтереси багатьох верств населення.

Ринок – це саморегулююча система, яка сприяє встановленню рівноваги. Але якщо ринкова рівновага не задовольняє покупця чи продавця, держава може сприяти зміні положення еквілібриму (рівноваги) шляхом застосування факторів зовнішнього впливу на ринкову систему.

О. В. Сидорчук [11, с. 17] вважає, що в Україні цінова еластичність попиту на картоплю становить від -0,15 до -0,3. П. Т. Саблук [12, с. 72]

наводить дані розрахунків Л. Г. Шморгуна коефіцієнт цінової еластичності картоплі становить -0,05, коефіцієнт еластичності за доходами -0,17. В розвинутих країнах попит на картоплю і картоплепродукти за доходами еластичний ($E > 1$). Він же вказує, що економісти Ван Дер Зааг і Хартон встановили, що з підвищенням доходів населення на 1% на стільки ж знижується і споживання картоплі, і навпаки, зі зниженням цін на 1% споживання картоплі зростає на 2%. Взагалі цінова еластичність попиту на картоплю по країнах світу коливається від -0,1 до -2, при чому нееластичний попит на цей вид продукції (на рівні хлібопродуктів) характерний для країн з низьким рівнем доходів.

Висвітленню теоретичних і прикладних аспектів удосконалення напрямів функціонування професійних виробників картоплі на цільових ринках, становленню та функціонуванню ринку картоплі присвячено роботи таких вчених: Ю. М. Акчукіної [1], В. Я. Амброзова [2], Р. В. Лаврова [6], Л. М. Мех [7; 8], П. В. Оверчука [9], К. Ульріха [4] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування та прикладне опрацювання економічних проблем удосконалення напрямів діяльності виробників картоплі різних організаційно-правових форм господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз стану картоплепродуктового підкомплексу західних областей України показав, що в умовах трансформації виробничих відносин появились окремі негативні тенденції розвитку картоплярства. Це в першу чергу кардинальна зміна структури виробництва на користь дрібних виробників. На особисті господарства населення в 2013 році припадало 98,1% валового збору картоплі і лише 1,9% – на сільськогосподарські підприємства.

Валове виробництво картоплі в західних областях України з 2000 по 2013 рік щорічно складає від 3021,6 до 3968,9 тис. тонн і зросло на 31,4%. Збільшення виробництва картоплі відзначено і в окремих областях регіону, зокрема Чернівецькій на 50,3%, Львівській на 45,3%, Закарпатській на 27,3% і дещо менше на 22,8% в Івано-Франківській області.

Виробництво картоплі в західних областях України в основному зосереджено в господарствах населення, але в даний час спостерігається позитивна тенденція розвитку крупнотоварного виробництва. Так, у 2013 році валовий збір картоплі виробленої сільськогосподарськими підприємствами по Україні становив 659,4 тис. тонн і порівняно з 2010 роком зріс на 176,9 тис. тонн або на 43,8%, а в західних областях України 75,0 тис. тонн або на 24,4%.

На даний час в західних областях України склалась відповідна структура діючих сільських підприємств. Найбільший відсоток (73,1%) в структурі займають фермерські господарства (рис. 1).

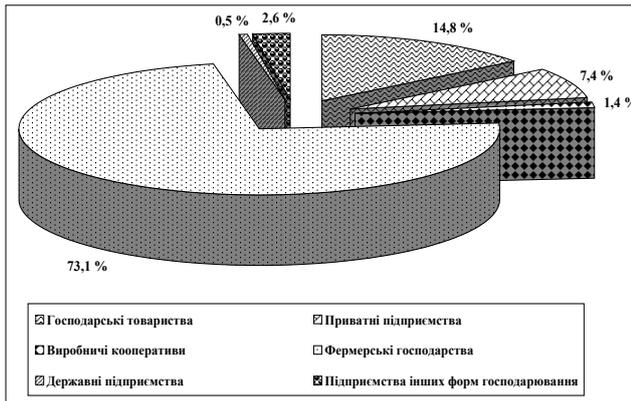


Рис. 1. Структура діючих сільських підприємств у 2013 році

Джерело: розроблено автором [13; 14; 15; 16]

З областей які входять до регіону найбільший відсоток (61,2%) виробництва картоплі сільськогосподарськими підприємствами припадає на Львівську область. Слід відмітити значне (в 2,7 рази) збільшення виробництва картоплі в 2013 році порівняно з 2010 роком в Івано-Франківській та Чернівецькій (в 6,3 разів) областях, що пояснюється як зростанням посівних площ так і урожайності. Проте загальний обсяг виробництва картоплі сільськогосподарськими підприємствами в цих областях ще незначний і складає лише 7,5 і 9,5 тис. тонн, тоді як у Львівській області – 49,9-65,6 тис. тонн. Тобто основним виробником картоплі в регіоні є сільськогосподарські підприємства Львівської області, які займають 6,9% виробництва в цілому по Україні.

Виробництво в розрахунку на одну особу за рік по Україні складає 489 кг, в західних областях України 604 кг, споживання відповідно 135,4 і 154,4 кг і перевищує поріг раціональної норми споживання (яка складає 121 кг), 14,4 і 33,4 кг (табл. 1).

Баланс надходжень картоплі в сільськогосподарських підприємствах західних областей України в 2013 році складає 107,8 тис. тонн. Відсоток надходжень картоплі в сільськогосподарських підприємствах, щодо України становить 10,5. Характерно що з областей, по яких поведені дослідження, Львівська область по надходженню картоплі і в сільськогосподарських

підприємствах займає чільне місце (77,6%). В інших областях регіону надходження картоплі в сільськогосподарських підприємствах складає лише 1,7-10,8%.

Баланс надходжень картоплі в господарствах населення західних областей України складає 15,2% всіх надходжень по Україні. Провідне місце по надходженню картоплі в господарствах населення також займає Львівська область, де відсоток надходжень картоплі становить 44,0%, тоді як в інших областях регіону надходження картоплі складає від 16,0 до 23,2%.

Аналіз балансу використання картоплі господарствами населення західних областей України показав, що кількість картоплі яка витрачається на корм худобі складає 1351,3 тис. тонн, на посадку (853,0 тис. тонн), на харчування (951,7 тис. тонн). Значна (біля 8,4%) кількість картоплі через відсутність сховищ для зберігання з оптимальним повітряно-вологим режимом втрачається при зберіганні, реалізація на ринку незначна складає лише 7,5%.

Структура витрат картоплі господарствами населення вказує на значні (16,6%) втрати її за зберігання. На корм худобі витрачається 18,4%, на посадку 15,3%, що в розрахунку на гектар насаджень картоплі в господарствах населення складає 4,0-4,5 т/га, за норми 3,5-3,8 т/га.

В структурі витрат картоплі вирощеної в індивідуальному секторі Львівської області лише на корм худобі витрачається 25,4% картоплі, значні втрати (7,1%) при зберіганні, 14,5% на споживання, 12,0% на посадку. В межах 41,0% картоплі вирощеної господарствами населення Львівської області реалізується на ринку.

Структура витрат картоплі виробленої сільськогосподарськими підприємствами західних областей України, вказує на те, що продукція картоплі реалізується за різними напрямками: зокрема на ринку продано лише 2,2%, за іншими напрямками реалізації – (59,9%), решта продукції витрачається на посадку – (6,6%), незначна кількість на корм худобі – 0,8%. Слід відмітити, що втрати при зберіганні в сільськогосподарських підприємствах складають лише 2,3%, тоді як у господарствах населення – біля 7,0%, що вказує на наявність в більшості сільськогосподарських підприємств

Таблиця 1

Виробництво і споживання картоплі по Карпатському регіону у 2013 році

Область, регіон	Чисельність населення станом на 1.01.2013 р., тис. чол.	Виробництво картоплі в 2013 р, тис. тон	В розрахунку на одну особу за рік, кг	
			Виробництво	Споживання
Україна	45372,7	22258,6	489	135,4
Західні області України	6057,1	3684,2	604	154,4
в т.ч.: Закарпатська	1251,6	614,9	490	137,4
Івано-Франківська	1379,1	898,8	650	178,3
Львівська	2522,3	1573,4	620	158,6
Чернівецька	904,1	597,1	658	143,2

Джерело: розроблено автором [10]

спеціальних овочесховищ для зберігання сільськогосподарської продукції.

Якщо в господарствах населення найбільший відсоток картоплі витрачається на корм худобі (18,4%), фонд споживання складає 15,4% витрати на посадку (15,3%), то левова частка витрат в сільськогосподарських підприємствах припадає на реалізацію за іншими напрямками (59,9%). Характерно, що як господарствами населення так і сільськогосподарськими підприємствами майже не використовується продукція картоплі на переробку, що вказує на те що галузь переробки картоплі на різні види продукції чіпси, соломку, крохмаль, спирт і інше неврегульована.

Незважаючи на те, що в західних областях України спостерігається тенденція до збільшення реалізації картоплі, в цілому темпи зростання дуже низькі. Лише 0,2-1,4% від кількості виробленої продукції реалізовується, що говорить в першу чергу про відсутність ринків збуту, а також планового перерозподілу виробленої продукції.

Переміщення площ картоплі в особисті підсобні господарства та дачні ділянки породило свої проблеми, зокрема деконцентрацію насаджень картоплі, розпилення ресурсів, збільшення витрат на виробництво, різкого зменшення механізації і т. п.

Одним з важливих економічних показників для зростання прибутковості галузі є конкурентоспроможність виробленої продукції. Від урожаю за 2012-2013 маркетинговий рік по західних областях України було реалізовано – 59,5% продукції виробленої в картоплярстві. Найбільше продано у Львівській (67,2%) та Закарпатській (50,3%) областях, тоді як у Івано-Франківській та Чернівецькій областях обсяг реалізованої картоплі був незначним і складав відповідно лише 16,0 та 38,8%.

Попит на картоплю та позиція його на ринку має значний вплив на ціну. Найбільш оптимальним є рівноважний стан ринку, коли відсутній дефіцит та перенасичення, тобто попит дорівнює пропозиції.

Порівнюючи цінову політику 2012-2013 маркетингового року з попереднім видно, що ціна картоплі по Україні знизилась на 69,9%, що пояснюється значним збільшенням валового збору картоплі.

На 59,6% знизилась ціна на картоплю і в західних областях України. При цьому відмічено зростання кількості реалізованої продукції по Україні на 53,9%, по Карпатському регіону – на 41,0%. Значно зросли обсяги реалізованої продукції в окремих областях (Івано-Франківській з 0,4 до 2,9 тис. тонн, в Чернівецькій з 0,4 до 6,7 тис. тонн).

Нині пропозиція продукції картопляного підкомплексу на внутрішньому ринку формується за рахунок вітчизняного виробника, який забезпечує трохи більше 50% товарообороту. Водночас, ця пропозиція характери-

зується нестабільністю має чітко виражену сезонну циклічність. Так, на літо-осінь припадає 75-80% річного товарообороту продукції, а на зиму лише – 20-25%. Така строкатість пропозиції пояснюється тим, що вона формується в основному за рахунок природних чинників, а організаційно-менеджерські зведено до мінімуму. Ця проблема виникає ще й тому, що у картоплярстві економічний процес відтворення тісно переплітається з природним.

Для ринку картоплі західних областей України характерний олігополістичний вид конкуренції, який полягає у тому, що велика кількість як продавців так і покупців унеможливає активний вплив на ціну кожного окремого виробника і споживача продукції. Відчутне коливання пропозиції продукції, тоді як попит на неї стабільний. Тому ринку картоплі властиве сезонне коливання цін та інші ажіотажні сплески. Щоб вирішити цю проблему необхідна урівноваженість попиту і пропозиції, вирівнюваність цін продажу за допомогою державного регулювання, що є основним фактором стабілізації ринкових цін на картоплю.

Без докорінної зміни системи заготівлі та зберігання продовольчої картоплі не буде подолано різниці в цінах реалізації. Значна різниця в цінах є важливим доказом низької територіальної мобільності картоплі, як ринкового товару та суттєвої розбіжності в рівнях доходів населення різних регіонів.

Середня ціна на картоплю на міських ринках західних областей України, в значній мірі залежали від попиту і пропозиції, затрат на виробництво і реалізацію, терміну реалізації, відстані від місця виробництва.

Спостерігається і сезонна циклічність цін: зростання із зменшенням запасів і зниження після закінчення збиральних робіт, коли відбувається масова реалізація картоплі виробниками, які не мають змоги зберігати вирощений урожай, а споживачі роблять запаси продовольчої картоплі на зиму.

Висновки:

1. Удосконалення ринкових позицій виробників картоплі різних організаційно-правових форм господарювання західних областей України і основні проблеми в реалізації картоплі полягають в наступному: основне виробництво картоплі (98,1%) зосереджене в господарствах населення; валове виробництво картоплі в них порівняно до України складає 15,1-17,1%; відмічено різке коливання валового збору картоплі за роками. Урожайність картоплі становить 13,8-17,2 т/га і на 3,7-6,8% вище порівняно з середньостатистичними даними по Україні.

2. Баланс надходжень картоплі в західних областях України складає 15,2% всіх надходжень по Україні. Структура витрат картоплі виробленої господарствами населення і сільськогосподарськими підприємствами значно різняться. В господарствах населення 18,4% картоплі витрачається на корм худобі, 15,4%

фонд споживання, 15,3% – на посадку. Левова частка картоплі 59,9% вирощеної сільськогосподарськими підприємствами припадає на реалізацію за іншими напрямками.

3. На ринку картоплі спостерігається перевищення пропозиції над попитом. Пропозиція продукції картоплярства характеризується нестабільністю і має чітко виражену сезонну циклічність. Відсутність стабільного за обсягами та цінами ринку картоплі створює для її виробника умови невпевненості у виборі ринкової орієнтації. Виробнича кількість продукції картоплярства в 2013 році у розрахунку на душу населення складає 604 кг, а споживання 154,4 кг і перевищує поріг споживання на 33,4 кг, тоді як по Україні лише на 14,4 кг.

З урахуванням світових тенденції розвитку картоплярства пріоритетним завданням подальшого реформування цієї галузі в західних областях України є налагодження виробництва конкурентоспроможної продукції за сортовими характеристиками, якістю і ціною. Саме за дотримання забезпечених умов картопля українського походження зможе ефективно конкурувати з іноземними сортами не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акчуріна Ю. М. Ефективність функціонування особистих селянських господарств в ринкових умовах: автореферат дисертації на здобуття наук. ступеню канд. економічних наук: спец. 08.07.02 "Економіка сільського господарства і АПК" / Ю. М. Акчуріна. – Харків. 2006. – 17 с.
2. Амбросов В. Я. Ринок і стратегія розвитку сільськогосподарських підприємств / В. Я. Амбросов // Економіка АПК. 2013. – № 10. – С. 72-79.
3. Кашуба Ю. П. Регіональні оптові ринки сільськогосподарської продукції / Ю. П. Кашуба, Я. С. Янишин // Економіка АПК. 2012. – № 2. – С. 57-61.
4. Кьостер Ульріх. Основи аналізу аграрного ринку/ наук. ред. пер. О. Нів'євський / Ульріх Кьостер // К.: Вид-во АДЕФ-Україна, 2012. – 486 с.
5. Лавров Р. В. Сучасний стан і проблеми формування ринку картоплі в Україні / Р. В. Лавров // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6(72). – С. 12-21.
6. Лавров Р. В. Світовий та вітчизняний досвід формування ринку картоплі / Р. В. Лавров // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 146-152.
7. Мех Л.М. Ринок картоплі України і місце Чернігівщини на ньому / Зб. Наук. праць Луганського НАУ // Л. М. Мех. Серія: економічні науки. 2004, – № 38-50. – С. 112-116.
8. Мех Л.М. Сучасний стан і механізм функціонування ринку картоплі / Л.М. Мех // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 116-122.
9. Оверчук П. В. Організаційно-економічні особливості картоплярства України в перехідний період до ринкових відносин / П. В. Оверчук, М. М. Філоненко, О. В. Сидорчук // Картоплярство: Міжвідом. тем. наук. зб. – К.: Урожай, 1995. – Вип. 26 – С. 117-123.
10. Сільське господарство України за 2013 р. Статистичний збірник / за ред. Н. С. Власенка // Державна служба статистики України. К. : 2014 р. – 400 с.
11. Сидорчук О.В. Економічні аспекти розвитку картоплярства / О.В. Сидорчук // Економіка АПК. – 1999. – № 3. – С. 14-18.
12. Саблук П.Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П.Т. Саблук, Д.Я. Карич, Ю. С. Коваленко // К.: УАЕ УААН, 2002, – 190 с.
13. Головне управління статистики у Львівській області. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.
14. Головне управління статистики у Чернівецькій області. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>.
15. Головне управління статистики у Івано-Франківській області. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>.
16. Головне управління статистики у Закарпатській області. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/apk/index.html>.
17. Іртіщева І.О. Роль інновацій у світогосподарському розвитку / І.О. Іртіщева // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Випуск 5 (36). – Суми: СНАУ, 2009. – С. 104-109.
18. Іртіщева І.О. Регіональні особливості інноваційних процесів в агропродовольчій сфері українського Причорномор'я / І.О. Іртіщева // Монографія. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 60 с.

УДК 65.012.34:656 (477)

Іртищева І.О.*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри «Менеджмент»**Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова***Мінакова С.М.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Системний аналіз і логістика»
Одеського національного морського університету***Христенко О.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Економіка підприємств»
Миколаївського національного аграрного університету*

СТРУКТУРА ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

STRUCTURE OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті представлені рівні транспортно-логістичної системи, наведені основні функції сучасного порту, які є сполучною ланкою для руху вантажів між сушею та морем, виступають як центр зберігання вантажу, його перевалки та переробки, може бути місцем розташування зони переробки промислового і комерційного експорту і імпорту. Грунтуючись на отриманих результатах дослідження, у статті зроблені відповідні висновки.

Ключові слова: транспортно-логістична система, функції порту, елементи транспортно-логістичної системи.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены уровни транспортно-логистической системы, приведены основные функции современного порта, которые являются связующим звеном для движения грузов между сушей и морем, выступают как центр хранения груза, его перевалки и переработки, может быть местом расположения зоны переработки промышленного и коммерческого экспорта и импорта. Основываясь на полученных результатах исследования, в статье сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, функции порта, элементы транспортно-логистической системы.

ANNOTATION

The paper presents the level of transport and logistics system. It provides the main functions of a modern port, which are the link for the movement of goods between land and sea and act as a center for the storage of goods, their handling and processing, may be the location of the area of industrial and commercial processing of export and import. Based on the results of the study, the article provides the appropriate conclusions.

Keywords: transport and logistics system, functions of port, elements of transport and logistics system.

Постановка проблеми. Для підвищення стійкості функціонування транспортно-логістичних систем нині необхідно вирішити завдання по скороченню витрат, вдосконаленню управління перевізним процесом, обґрунтуванню нормативів трудових, фінансових і матеріальних ресурсів. Особливе значення в умовах конкуренції має пошук нових форм інтеграції транспорту, митних органів, експедиторів, вантажовласників і інших учасників логістичного ланцюга доставки вантажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку логістичної транспортної системи в мінливих умовах розглянуті в роботах

вчених, таких як Бакаєв О.О., Писаренко В.В., Савіна Н.Б., Собкевич О.В. Питанням розвитку портів, зміни їх функцій, диверсифікації діяльності та оптимізації роботи присвячено безліч робіт вітчизняних вчених, серед яких хотілося б виділити роботи Прімачева Н.Т., Чекаловца В.Г., Колодіна А.Л., Віннікова В.В.

Постановка завдання. При створенні нових транспортно-логістичних систем і моделюванні процесу їх функціонування необхідно застосувати не "реактивний" підхід до управління власністю, а "проактивний". В цьому випадку при управлінні інфраструктурою враховується довгострокова перспектива розвитку транспортно-логістичних систем, а не тільки реакція на поточну зміну ситуації на транспортному ринку. До завдання стратегічного планування відноситься і визначення нормативів, що забезпечують зниження експлуатаційних витрат в період спаду перевезень і підвищення надійності в період збільшення розмірів вантажопотоків, що переробляються.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні елементи транспортно-логістичної системи в розрізі функціональної та забезпечувальної підсистем представлено на рисунку 1. Створення транспортно-логістичних систем припускає розвиток інтеграційних зв'язків з потенційними партнерами, серед яких можуть виступати і конкуренти (різні види транспорту, експедиторські структури та ін.).

Структура транспортно-логістичної системи України має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії (рис. 2):

– взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, складські господарства, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);

– логістичні транспортні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;

– регіональні логістичні транспортні системи;



Рис. 1. Елементи транспортно-логістичної системи

- логістичні транспортні кластери;
- інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

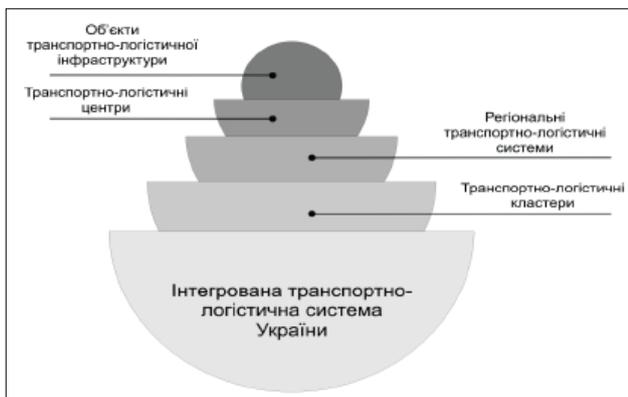


Рис. 2. Рівні транспортно-логістичної системи

Розглянемо більш детально кожний із вищевказаних рівнів транспортно-логістичної системи України окремо. Отже, перший рівень транспортно-логістичної системи характеризується низьким ступенем взаємодії об'єктів логістичної інфраструктури. Основною метою, що реалізується на цьому рівні, є координація, а також синхронізація процесів транспортно-логістичного обслуговування вантажного потоку “від дверей до дверей” за оптимальних витрат та відповідного рівня логістичного сервісу. Зауважимо, що на сьогоднішній стан розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни не задовольняє потребам національної економіки.

На другому рівні формуються логістичні транспортні центри локального, регіонального

та міжнародного значення, а також інформаційно-аналітичні центри. Основними завданнями функціонування ТЛЦ є забезпечення надання транспортно-логістичних послуг за мінімальних витрат на логістичне обслуговування та логістичну інфраструктуру шляхом кооперації транспортно-логістичних компаній, що надають спеціалізований комплекс логістичних послуг. Варто додати, що ТЛЦ утворюють логістичні транспортні вузли – центри зростання національної та регіональної економіки.

Наявність розвинутої логістичної інфраструктури та професійних ТЛЦ також дає змогу організувати оптимальні схеми доставки

вантажу за інтермодальними та мультимодальними технологіями.

Третій рівень являє собою регіональні логістичні транспортні системи (РТЛС), які спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку в межах певного регіону. Звідси виходить, що основним обмеженням цього рівня інтеграції є його територіальна належність. РТЛС сприяють взаємодії суб'єктів транспортно-логістичної діяльності при обслуговуванні вантажного потоку на території конкретного регіону, використовуючи його специфіку та потенційні можливості. РТЛС є підсистемою регіональної економічної системи та транспортно-логістичного кластера.

Логістичні транспортні кластери (ТЛК) формуються на четвертому рівні і, на відміну від РТЛС, мають головне обмеження не за територіальними ознаками, а по наближенню знаходження учасників транспортно-розподільчого процесу до міжнародних транспортних коридорів. ТЛК спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку у міжнародних ланцюгах постачання. ТЛК концентрує в собі транспортно-логістичну інфраструктуру прикордонних територій та певних регіонів, логістичні транспортні компанії, виробничі підприємства тощо. Концепція створення ТЛК має базуватися на нормативно-правовому регулюванні, організаційному, фінансовому, технічному, а також інформаційному забезпеченні діяльності транспортно-логістичних підприємств.

На останньому, п'ятому, рівні формується інтегрована транспортно-логістична система України (ІТЛСУ), основною метою якої є координація організаційно-економічної, технічної та технологічної взаємодії суб'єктів ринку транспортно-логістичних послуг і об'єктів тран-



Рис. 3. Основні функції сучасного порту

відбувається активний процес диверсифікації портових послуг, при якому значна частина діяльності портів виходить за рамки звичайних функцій властивих порту.

Сучасний порт виконує наступні основні функції [2] (рис. 3):

- є сполучною ланкою для руху вантажів між сушею та морем;
- виступає як центр зберігання вантажу, його перевалки та переробки;
- може бути місцем розташування зони переробки промислового і комерційного експорту і імпорту.

спортно-логістичної інфраструктури країни для забезпечення оптимального руху вантажного потоку “від дверей до дверей”; підвищення ефективності економічної системи держави та зайняття конкурентоспроможних позицій на світовому ринку транспортно-логістичних послуг [1].

На створення ефективної ІТЛСУ як підсистеми економічної системи країни та складової частини міжнародних транспортно-логістичних систем безпосередньо впливають: міжнародне та національне регулювання перевезення вантажів, фінансова система країни (транспортної галузі), ринкова інфраструктура, природно-ресурсний потенціал країни (транспортної галузі), ринок споживачів транспортно-логістичних послуг.

Слід зазначити, що базисом для функціонування та розвитку транспортно-логістичних систем є види транспортну. Існують наступні види транспорту: залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний трубопровідний.

У сучасних умовах морський транспорт загалом, та торгівельні порти зокрема, є не просто проміжною ланкою між різними видами транспорту, він грає активну роль у світовій транспортній системі. Останнім часом

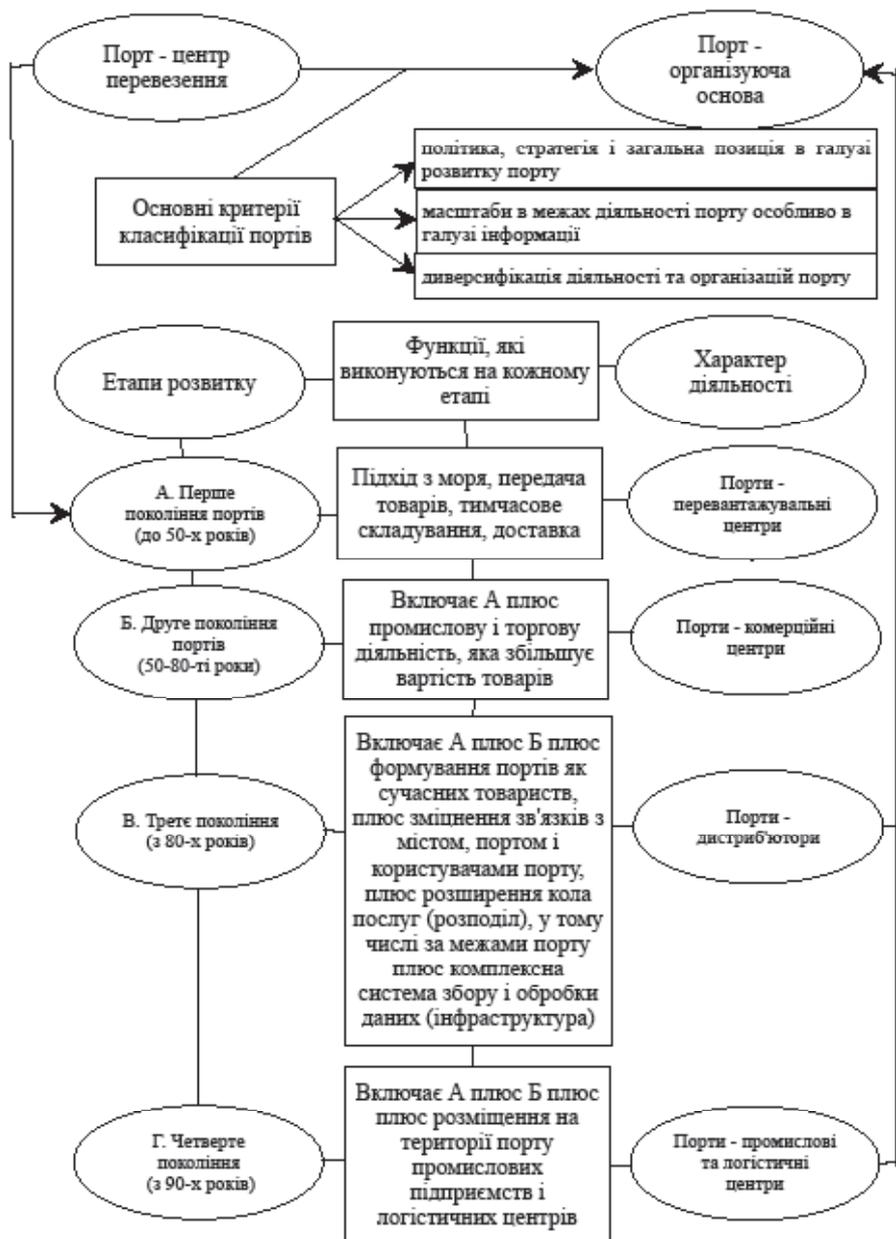


Рис. 4. Еволюція розвитку портів в ХХ столітті

Порт також є центром комерційних послуг, надаючи своїм користувачам комплекс послуг з перевалки вантажів, виступає в ролі центру індивідуального обслуговування, центру технічних послуг, екологічного центру і митної зони (як наприклад українські порти).

Крім того, за наявності сприятливих умов і підтримці уряду, порт може створити усі необхідні умови для розвитку промисловості в припортовій зоні. Іншими словами, сучасний порт – це транспортний вузол, центр послуг, база матеріально-технічного забезпечення торгівлі і промислового розвитку припортової зони.

У еволюції розвитку портів до останнього часу виділяли 3 покоління [4]. Проте, сьогодні вже можна говорити про 4-е покоління портів, які вже з'являються останнім часом. На рис. 4 приведена класифікація поколінь портів.

Нині комерційна функція і комерційний характер портів отримали у світі повне визнання. Сучасні порти вже розглядаються як промислові або комерційні підприємства. Іншим напрям активізації стратегії розвитку порту є його орієнтація на комплексну обробку і розподіл інформаційних потоків, пов'язаних з обслуговуванням вантажопотоків. Якщо у минулому основним критерієм розвитку порту виступала його інфраструктура, то сьогодні до нього додається ще один не менш важливий елемент – це "інфраструктура", тобто інформаційна структура порту [7].

Висновки з проведеного дослідження. Саме інфраструктура грає головну роль з точки зору розгляду порту як елемента логістичного ланцюжка, оскільки вона визначає конкурентоспроможність порту, тому що від неї в основному залежить якість і, головне, терміни доставки товарів від виробника до споживача.

Необхідно відмітити, що до середини минулого століття в управлінні портами домінувала консервативна стратегія адміністративної регуляції, проте вона не могла задовольнити зростаючих потреб міжнародної торгівлі. У зв'язку з цим у багатьох портах світу вже давно відмовилися від такої стратегії. На зміну прийшла стратегія комерціалізації діяльності порту. Вона сприяла появі портів другого і третього покоління, які змогли успішно вижити за рахунок росту вантажообігу, збільшення числа судозаходів і головне за рахунок організації на своїй території промислової і комерційної діяльності.

Дуже важливі аспектом стратегії розвитку сучасного порту являється його організаційна інтеграція. Порту важко перейти в категорію третього покоління без проведення певних організаційних змін, які торкаються взаємозв'язків між різними видами діяльності усередині порту і взаємозв'язків між портом і муніципальними органами. Крім того, вона припускає зміну організаційної структури управління порту, перехід від жорстких до гнучкіших і адаптивних організаційних структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
2. Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта. / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
3. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с. ; Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта. / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
4. Меркт Е.В. Стратегические приоритеты развития мировой портовой системы / Е.В. Меркт // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2011. – С. 17-26. ; Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
5. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
6. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
7. Крушкин Е.Д. Управление бизнесом морского порта / Е.Д. Крушкин // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2012. – С. 80-96.
8. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Изд. Дом «Дашков и Ко», 2000. – 412 с.
9. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина. – М. : Юристъ, 2002. – 414 с.
10. Транспортно-логистические системы, сущность и цели функционирующая <http://transportnaya-logistika.ru/logisticheskie-sistemy/ponyatie-transportno-logisticheskaya-sistema.html>.

УДК 336.71:338 (477)

Іршак О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД У ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SCENARIO APPROACH TO FORECASTING THE BANKING ACTIVITY DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківської діяльності, визначено етапи його застосування, обґрунтовано необхідність сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківської діяльності, а також запропоновано напрями його покращення.

Ключові слова: банківська діяльність, сценарій, банківське прогнозування, сценарний підхід у прогнозуванні, коригування сценарію.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности сценарного подхода в прогнозировании развития банковской деятельности, определены этапы его применения, обоснована необходимость сценарного подхода в прогнозировании развития банковской деятельности, а также предложены направления его улучшения.

Ключевые слова: банковская деятельность, сценарий, банковское прогнозирование, сценарный подход в прогнозировании, корректировки сценария.

ANNOTATION

The scenario approach features are studied in the paper when applicable to forecasting the banking activity development. The main stages of the scenario approach application are argued. The necessity for the scenario approach when forecasting banking activity development is specified. The potential guidelines on its improvements are presented as well.

Keywords: banking activity, scenario, banking forecasting, scenario approach to forecasting, scenario adjustment.

Постановка проблеми. Сталий економічний розвиток України значною мірою залежить від стабільного функціонування банківського сектора, який прямо чи опосередковано впливає на діяльність усіх суб'єктів господарювання. Перед вітчизняним банківським сектором постають такі важливі завдання: дослідження механізмів взаємодії елементів банківської системи, реформування системи управління нею і формування стратегій розвитку банківництва для підвищення ефективності функціонування банківської системи та оздоровлення економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню специфіки прогнозування розвитку банківської діяльності присвячені роботи багатьох учених. Значний внесок у розвиток цих питань зробили вітчизняні науковці А.М. Єрина, Д.Ю. Косматий, Т.М. Кшищенко, В.І. Науменко, О. Степаненко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові дослідження стосовно прогнозування банківської діяльності є досить значними, проте не приділяється достат-

ньою уваги новітнім підходам, проблемам їх застосування, а також залишається мало вивченим сценарний підхід у прогнозуванні банківської діяльності, що і зумовили вибір теми статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей та напрямів покращення сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківської діяльності.

Для досягнення цієї мети виділено низку завдань, а саме:

- з'ясувати сутність та значення сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківської діяльності;

- визначити етапи застосування сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківництва;

- обґрунтувати напрями покращення сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківської діяльності.

Об'єктом дослідження є діяльність банків в Україні.

Предметом дослідження є особливості застосування сценарного підходу у банківському прогнозуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У прогнозуванні розвитку банківництва України доцільно застосовувати сценарний підхід [1; 3; 5], який використовують для визначення послідовності станів об'єкта прогнозування за різних прогнозів зміни функціонування банківського сектора. З огляду розвитку окремого банку його стратегія на ринку полягає у прийнятті рішень щодо зміни екзогенних чинників за певним сценарієм. Для цього необхідно провести аналіз можливих сценаріїв розвитку макроекономічного оточення, поведінки конкурентів і клієнтів банку.

Уперше поняття «сценарій» в управлінні виникло в контексті розробок провідної британо-нідерландської компанії «Royal Dutch Shell», яка завдяки сценарному підходу змогла задіяти всі економічні важелі та зменшити збитки внаслідок енергетичної кризи кінця 70-х років ХХ ст. Сценарний підхід займає проміжне місце між інтуїтивними (експертними) методами прогнозування і методами моделювання та є їхнім певним поєднанням.

На нашу думку, розроблення сценарію майбутнього розвитку банківництва передбачає з'ясування логічної послідовності подій для виявлення можливих перешкод і недоліків функціонування банківського сектора та розроблення варіантів майбутнього розвитку банківництва України відповідно до визначених стратегічних цілей. Важливою особливістю сценарного підходу до прогнозування розвитку банківництва є можливість проектування альтернативних траєкторій показників банківського сектора з урахуванням макроекономічної ситуації.

Сценарний підхід у прогнозуванні розвитку банківської діяльності насамперед доцільно застосовувати в умовах функціонування економічної системи України, оскільки для вітчизняної економіки характерний високий рівень невизначеності, яка зумовлена впливом чинників зовнішнього середовища, зокрема політичної ситуації в країні, спекулятивних операцій на валютному ринку, значної залежності від динаміки зовнішніх ринків (у тому числі експортної орієнтації базових галузей економіки України).

Додатковим аргументом на користь застосування сценарного підходу для прогнозування функціонування банківського сектора є вплив думок щодо перспектив і шляхів розвитку банківництва, який потребує їхнього узгодження та розроблення управлінських рішень для забезпечення сталої динаміки показників банківської діяльності.

У випадку застосування сценарного підходу до моделювання розвитку банківництва України потрібно визначити бажаний стан банківської системи протягом періоду прогнозування, а також розробити управлінські рішення, необхідні для забезпечення досягнення сформульованої мети.

Розроблення сценаріїв розвитку банківництва дає змогу якісно будувати стратегічні моделі процесів банківської діяльності, виявляти тенденції розвитку ситуацій у банківській сфері, розробляти управлінські рішення задля підтримання сталої функціонування діяльності банківської системи й уникнення кризових явищ, а також досліджувати слабкоформалізовані проблеми банківського сектора з урахуванням випадкових чинників і взаємозв'язків із зовнішнім середовищем.

На нашу думку, під сценарієм розвитку банківництва розуміємо модель зміни ситуації у банківській діяльності, яка передбачає декілька варіантів розвитку його зовнішнього середовища. Розроблення сценарію тісно пов'язане з прийняттям і впровадженням рішень щодо досягнення сформульованої мети – підтримання цінової стабільності в державі, забезпечення стабільності грошової одиниці України, підтримання стабільності діяльності банківської системи, дотримання стійких темпів економічного зростання.

Під час дослідження розвитку банківського сектора України необхідно, щоб побудовані сценарії відповідали критеріям якості, тобто, були змістовними та достовірними. Сценарій розвитку банківництва вважають змістовним, якщо в ньому передбачені усі значущі причинно-наслідкові зв'язки між показниками банківського сектора, досліджено динаміку стану банківської системи та результати її діяльності під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, зокрема політичної ситуації в країні, кон'юнктури зовнішніх ринків. Водночас обґрунтованість і побудова сценарію на достовірних припущеннях та інформації свідчить про його достовірність.

Враховуючи те, що сценарні дослідження розвитку банківництва є важливим елементом підтримки прийняття стратегічних рішень, для формування масиву інформації про поточний стан і стратегічні цілі банківської системи доцільно використовувати поєднання результатів фундаментальних економічних досліджень та економіко-математичного моделювання на підставі сучасних інформаційних технологій.

У процесі побудови сценаріїв більшість авторів рекомендують використовувати синтез підходів [3; 4]:

- «бек-тестінг», що обґрунтовує порогові показники сценарію за допомогою ретроспективного аналізу подій минулих криз;
- визначення обсягів можливих втрат та імовірності їх настання;
- порівняння прогнозних показників сценарію з нормативними індикаторами фінансової стійкості.

Існують різні методики застосування сценарного підходу. Т.М. Книшенко виокремлює такі етапи моделювання розвитку банківської системи України на основі сценарного підходу: оцінювання поточного стану банківської системи; визначення альтернативних сценаріїв і потенціалу банківської діяльності; характеристика доцільності управлінського коригування траєкторій розвитку [2, с. 162; 3, с. 9]. На нашу думку, важливим етапом дослідження розвитку банківської діяльності в Україні є оцінювання зміни ефективності функціонування банківської системи та аналіз чутливості до зміни екзогенних чинників.

Водночас у роботі О. Степаненко [6, с. 381; 7] узагальнено схему процесу сценарного дослідження банківської системи й формування плану впровадження комплексу заходів, які забезпечують стійкий розвиток банківської системи, має такі етапи: виявлення інтересів, цілей, проблемних областей, загроз, ресурсів; формування комплексу проблем та аналіз даних; формування альтернативних сценаріїв розвитку банківської системи; вибір найефективніших сценаріїв і шляхів реалізації; розроблення та втілення прийнятих рішень; оцінювання поточного стану банківської системи; коригування цілей і способів їх досягнення.

Ми вважаємо, що застосування сценарного підходу в прогнозуванні розвитку банківництва доцільно виконувати за етапами, графічно зображеними на рисунку 1.

Стратегічний аналіз передбачає дослідження умов і проблемних ділянок функціонування банківського сектора, формування стратегії розвитку банківництва, формулювання мети та критеріїв оцінювання досягнення мети, визначення елементів банківської системи, зовнішнього середовища та налагодження взаємозв'язків між ними. На цьому етапі потрібно дослідити показники зовнішнього середовища, вплив яких на розвиток банківництва є визначальний, а також підібрати основні показники діяльності банківського сектора, які будуть описувати його поточний стан і характеризувати ступінь наближення цього стану до бажаного. Результатом стратегічного аналізу розвитку банківництва є множина макроекономічних, бюджетних і монетарних змінних, які характеризують стан банківського сектора та є індикаторами досягнення мети його функціонування.

Другий етап застосування сценарного підходу у прогнозуванні розвитку банківництва передбачає такі стадії:

1. Формування множини альтернативних сценаріїв функціонування банківського сектора внаслідок зведення експертних оцінок. Для ґрунтового опису очікуваного розвитку

банківництва доцільно розробляти систему сценаріїв, які відрізнятимуться припущеннями щодо поведінки економічної системи України та зовнішніх ринків, механізмами грошово-кредитної політики тощо.

2. Інтерпретація сценаріїв розвитку банківництва, зокрема конкретизація каркасу екстремальних сценаріїв. На практиці серед таких екстремальних сценаріїв розробляють песимістичний, оптимістичний і найбільш ймовірний (базовий) сценарії.

3. Аналіз наслідків реалізації сценарію, зокрема визначення прогнозних результатів реалізації сценарію, дослідження ризиків, які притаманні кожному сценарію, визначення часових меж реалізації сценаріїв.

4. Аналіз можливих внутрішніх і зовнішніх перешкод під час реалізації сценарію розвитку банківництва.

5. Оцінювання чутливості реалізації сценарію стосовно зміни екзогенних чинників.

6. Вибір найефективніших сценаріїв розвитку банківництва за допомогою використання експертних методів, зокрема методу аналізу ієрархій.

7. Розроблення управлінських рішень щодо реалізації обраного сценарію, визначення ресурсів, потрібних для виконання проекту, визначення виконавців сценарію. Основні засади грошово-кредитної політики, визначені

НБУ, передбачають формування перспективного характеру ухвалення рішень щодо монетарних регулюючих заходів, які визначатимуться згідно з інфляційним прогнозом та оцінками розвитку реального сектора економіки, платіжного балансу та грошово-кредитного ринку. Наприклад, для забезпечення стабільності грошової одиниці доцільно застосовувати різні монетарні механізми, зокрема моніторинг стану платіжного балансу й динаміки попиту та пропозиції на валютному ринку, обмеження спекулятивних операцій, програмування очікувань населення, зменшення доларизації економіки.

Третій етап прогнозування розвитку банківництва за допомогою сценарного підходу передбачає реалізацію обраного сценарію і містить такі кроки:

1) реалізація прийнятих управлінських рішень із залученням усіх наявних інституційних механізмів та операційних важелів, які



Рис. 1. Схема сценарного дослідження функціонування банківського сектора

забезпечують послідовність і прозорість грошово-кредитної політики, розроблення та прийняття нормативних актів, введення норм та нормативів щодо основних показників розвитку банківського сектора, вдосконалення механізмів нагляду та контролю за діяльністю банківських установ тощо;

2) оцінювання поточного стану діяльності банківського сектора, а також можливих відхилень показників банківництва від заданої траєкторії. Якщо відхилення триває впродовж шести місяців поспіль, то НБУ має надати пояснення причин цього явища та розробити заходи щодо усунення цих відхилень;

3) коригування сценарію, яке передбачає формування або уточнення заходів щодо реалізації обраного сценарію у випадку виявлення відхилень від заданої траєкторії. Зокрема, доцільно удосконалювати операційну структуру реалізації грошово-кредитної політики, використовувати процентні ставки, міжнародні резерви та зовнішні кредити як основні інструменти грошово-кредитної політики.

Процес коригування сценарію може суттєво вплинути на підготовлені раніше управлінські рішення, зокрема у випадку значних відхилень показників банківської діяльності від запланованих (згідно з обраним сценарієм) або незначних відхилень протягом тривалого періоду, також можна припинити виконання обраного сценарію і повернути його на перший етап – стратегічний аналіз розвитку банківництва. Якщо виявлено незначні короткотермінові відхилення показників банківництва від запланованих, то можливе лише коректування або розроблення додаткових заходів щодо реалізації обраного сценарію.

Висновки. Застосування сценарного підходу прогнозування розвитку банківської діяльності дає змогу провести формалізований аналіз альтернативних варіантів розвитку ситуації в умовах невизначеності дії чинників зовнішнього середовища. Результатом сценарного моделювання розвитку банківництва є розроблення конкретного плану проведення комплексу заходів для стійкого розвитку банківської системи, виявлення та аналіз наслідків прийнятих управлінських рішень.

Завдяки сценарному методу можна отримати не лише загальні уявлення щодо майбутніх

параметрів розвитку банківництва, а й обрати оптимальне рішення серед побудованих альтернатив. Реалізація стратегії розвитку банківництва України потребує чіткого розуміння прогнозованих наслідків застосування відповідної стратегії та забезпечення потрібної динаміки екзогенних показників, а сценарний підхід до прогнозування розвитку банківського сектора дасть змогу виявити альтернативні сценарії та оцінити потенціал розвитку банківської системи, а також виробити ефективні управлінські рішення щодо коригування траєкторій розвитку банківництва.

Сучасні умови невизначеності, в яких працюють українські банки, значною мірою зумовлюють необхідність подальшої розробки комплексного прогнозування розвитку діяльності банків шляхом застосування різноманітних економічних методів і моделей. Це і визначає перспективи подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Книшенко Т.М. Концепція моделювання розвитку банківської системи України з використанням сценарного підходу / Т.М. Книшенко // Економічний простір. – 2009. – № 19. – С. 161-169.
3. Книшенко Т.М. Моделювання розвитку банківської системи України на основі сценарного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» [Електронний ресурс] / Т.М. Книшенко. – Запоріжжя, 2009. – 20 с. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/ard/2009/09ktmosp.zip>.
4. Косматий Д.Ю. Математичні моделі та алгоритми оптимальних рішень у банківській діяльності : автореф. дис. ... канд. фіз.-мат. наук : 01.05.04 «Системний аналіз і теорія оптимальних рішень» / Д.Ю. Косматий. – 1996. – 20 с.
5. Науменко В.І. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В.І. Науменко, Б.Я. Панасюк. – К. : Глобус, 1995. – 202 с.
6. Степаненко О. Дослідження динаміки розвитку банківської системи: сценарний підхід / О. Степаненко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 380-384.
7. Степаненко О.П. Моделювання динаміки розвитку банківської системи України [Електронний ресурс] / О.П. Степаненко // Бізнесінформ. – 2010. – № 4. – С. 101-104. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2010_4_1/101-104.pdf.

УДК 236.45.75

Клімова О.І.

кандидат економічних наук

Донецького державного університету управління

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**INVESTMENTS AS THE BASIS OF DEVELOPMENT
OF INDUSTRY IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено роль інвестицій у сучасній економіці та, зокрема, у промисловості. Визначено місце іноземних інвестицій у структурі інвестиційного ресурсу України. Розглянуто структуру та динаміку розподілу капітальних інвестицій за видами промислової діяльності в Україні за 2010–2014 рр. Зроблено висновок про те, що основним напрямком підвищення рівня інвестиційного забезпечення промисловості має бути зміна галузевої структури інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, розвиток, промисловість, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована роль инвестиций в современной экономике и, в частности, в промышленности. Определено место иностранных инвестиций в структуре инвестиционного ресурса Украины. Рассмотрены структура и динамика распределения капитальных инвестиций по видам промышленной деятельности в Украине за 2010–2014 г. Сделан вывод о том, что основным направлением повышения уровня инвестиционного обеспечения промышленности должно быть изменение отраслевой структуры инвестиций в пользу отраслей, признанных приоритетными в процессе структурной трансформации.

Ключевые слова: инвестиции, развитие, промышленность, капитальные инвестиции, иностранные инвестиции.

ANNOTATION

The role of investments in the modern economy and, in particular, in the industry, is investigated in the article. The place of foreign investments in the structure of an investment resource of Ukraine is defined. The structure and dynamics of allocation of capital investments by type of industrial activity in Ukraine for 2010–2014 years is considered. It is concluded that the main focus of improving investment provision of industry should be placed on changing the industrial structure of investments for industries, recognized as the priorities in the process of structural transformation.

Keywords: investments, development, industry, capital investments, foreign investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Негативні тенденції в розвитку економіки України, яка ще з II півріччя 2012 р. поступово занурювалася в рецесію, у 2014 р. поглибилися. ВВП країни скоротився стрімко скорочується. Різке погіршення економічної динаміки, яке у 2014 р. багато у чому було зумовлене стресовими трансформаціями соціально-економічного та політичного середовища, розгортанням бойових дій на сході України, анексією АР Крим, засвідчує недосконалість та вичерпаність традиційних для України чинників економічного зростання. Ці чинники ґрунтуються, насамперед, на переважанні сировинної складової у виробництві та експорті, експлуатації застарілих екологонебезпечних і ресурсоемних засобів виробництва, високій експортній орієнтації базових бюджетоутворюючих галузей промис-

ловості, використанні дешевої низькокваліфікованої праці. За таких умов відновлення економічного зростання в Україні вимагає побудови нової моделі економічного розвитку, заснованої на мобілізації та ефективному спрямуванні значних інвестиційних ресурсів у розбудову промислового комплексу, який має стати рушійною силою економічного зростання в Україні [1, с. 3].

Інвестиції – це основний інструмент формування мікроекономічних і макроекономічних пропорцій, що визначає темпи економічного зростання.

Серед інвестицій у галузі одне із найвагоміших місць займають інвестиції у промисловість, яка виступає найважливішою структурною ланкою господарського комплексу України. Проблема інвестиційного забезпечення є однією із найбільш складних на даному етапі розвитку економіки України.

Питання залучення іноземних інвестицій в українську економіку набуває все більшого значення, оскільки держава не має достатніх внутрішніх фінансових ресурсів для вирішення багатьох проблем соціального та економічного характеру. Іноземні інвестиції – важлива складова структури інвестиційного ресурсу України. Іноземне інвестування як невід’ємний атрибут сучасних світогосподарських зв’язків явище багатогранне й динамічне. Світовий досвід свідчить, що найкоротшим шляхом досягнення якісно нового рівня розвитку продуктивних сил країни є оптимальне використання інвестицій у різноманітних організаційно-правових формах господарювання підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання залучення інвестицій у промисловість України є сьогодні надзвичайно актуальним. Практичні аспекти, характерні для процесу інвестиційного управління, висвітлювали у своїх працях О. Мезенцева [1], О. Кравченко [2], А. Пересада, Т. Майорова, С. Онікієнко, Ю. Коваленко, С. Урванцева [3], Д. Черваньов, В. Сторожук [4], І. Боярко, Л. Гриценко [5] та інші вчені. Проте проблеми відновлення конкурентоспроможної продукції промислового сектора, зміцнення інвестиційної привабливості підприємств, подолання регіональної та галузевої гетерогенності в інвестиційному просторі залишаються недостатньо дослідженими з

точки зору їх ролі у розвитку вітчизняної промисловості.

Загальна мета. Метою статті є дослідження інвестицій як фактора розвитку промисловості України, яка виступає найважливішою структурною ланкою господарського комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Ключова роль інвестицій в економіку України, їх вирішальне значення не тільки для забезпечення сталого економічного зростання, але, насамперед, для інноваційного розвитку, створення нових, високотехнологічних виробництв і цілих галузей багаторазово підкреслювалися у численних дослідженнях вітчизняних вчених, а також у законодавчих актах і директивних документах вищих органів влади нашої країни.

Регулюючий вплив суспільства на формування і структуру використання інвестицій може здійснюватися тільки шляхом визначення обґрунтованих економічних важелів і нормативів. Становлення національної економіки України як складової частини світового господарства ґрунтується на обов'язковому врахуванні низки важливих загальних закономірностей у сфері інвестиційної діяльності, але разом з тим це породжує нові сутнісні риси, обумовлені зміною економічних пріоритетів, розвитком національного ринку. Тому рух інвестицій доцільно розглядати як результат взаємодії цих факторів.

Проблема інвестиційного забезпечення є однією з найбільш складних на даному етапі розвитку України. Її вирішення в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції дають можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію без збільшення боргових зобов'язань, активізують модернізацію технологічних процесів, сприяють розвитку малого та середнього підприємства, яке спеціалізується на обслуговуванні великого бізнесу.

Іноземні інвестиції – важлива складова структури інвестиційного ресурсу України. Вхідження їх на ринок країни сприяє зростанню обсягів випуску продукції, технологічному піднесенню промислового виробництва, виходу на світові ринки, а також динамізує формування національного ринку. Прискорення темпів реформування української економіки вимагає все більшої кількості інвестиційних ресурсів як для розвитку окремих підприємств, регіонів, так і для розвитку економіки України в цілому.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 13 млрд 710,6 млн дол., Німеччина – 5 млрд 720,5 млн дол., Нідерланди – 5 млрд 111,5 млн дол., Російська Федерація – 2 млрд 724,3 млн дол., Австрія – 2 млрд 526,4 млн дол., Велика Британія – 2 млрд 145,5 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1 млрд 997,7 млн дол.,

Франція – 1 млрд 614,7 млн дол., Швейцарія – 1 млрд 390,6 млн дол. та Італія – 999,1 млн дол. [6].

Іноземні інвестиції нерівномірно розподіляються по регіонах країни. Найбільш пріоритетними з точки зору аналізу політики реформ є: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Харківська області, а також м. Київ.

Сьогодні в Україні діє кілька міжнародних фондів, які здійснюють інвестиційну підтримку підприємництва в державі.

Серед інвестицій у галузі одне з найвагоміших місць належить інвестиціям у промисловість. Вони зазвичай мають значну питому вагу у структурі капітальних інвестицій.

У промисловий сектор України у 2010–2014 рр. у середньому залучалося 35% від загального обсягу капітальних інвестицій в економіку України. Попри позитивну тенденцію зростання частки промисловості у структурі освоєних в економіці капітальних інвестицій (з 30% у 2010 р. до 40% у 2014 р.) та майже двократне зростання обсягів освоєних у промисловості інвестицій (з 56725,3 млн грн у 2010 р. до 82743,8 млн грн у 2014 р.), аналіз показників структури капітальних інвестицій у промисловість свідчить про негативну тенденцію скорочення частки інвестицій у переробну промисловість (з 53,9% у 2010 р. до 49,6% у 2014 р.) (табл. 1) [7].

У структурі капітальних інвестицій у переробну промисловість традиційно переважають частки харчової промисловості (16,1% від загального обсягу залучених інвестицій у промисловість у 2014 р.), металургії (14,3%), хімічного комплексу (8,3%), машинобудівного комплексу (7,4%).

Водночас частка капітальних інвестицій у машинобудівний комплекс у загальній структурі капітальних інвестицій у промисловість залишається вкрай низькою. Так, у середньому в 2010–2014 рр. вона становила лише 6,9%, у 2014 р. – 7,4% (див. табл. 1).

Машинобудівний комплекс є рушійною силою науково-технічного прогресу в економіці, забезпечуючи техніко-технологічне оновлення інших галузей завдяки виробництву інвестиційної продукції – прогресивних видів машин та обладнання, транспортних засобів, інструментів та приладів. Тому випереджальне нарощування інвестицій у машинобудівну промисловість є необхідною передумовою забезпечення структурних зрушень в інших галузях української промисловості, розширення її інноваційного та виробничого потенціалу [8, с. 28].

Найбільші обсяги капітальних інвестицій у машинобудівну промисловість спрямовуються у виробництво транспортних засобів, що зумовлено зосередженням в Україні значних потужностей залізничного машинобудування, насамперед, у виробництві залізничних цистерн (ПАТ «Азовзагальмаш», ПАТ «Полтавхіммаш»),

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр.
(у млн грн та у відсотках)* [7]**

	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість, у т.ч.:	56725,3 100	89146,3 100	103472,6 100	105593,7 100	82743,8 100
Добувна промисловість	15727,8 27,7	24252,6 27,2	31528,2 30,5	22863,2 21,7	18287,8 22,1
Переробна промисловість	30578,8 53,9	42741,6 47,9	43031,4 41,6	46240,0 43,8	41040,5 49,6
Харчова промисловість	8664,6 15,3	12254,6 13,7	13557,6 13,1	15275,3 14,5	13313,6 16,1
Легка промисловість	492,2 0,9	542,9 0,6	372,0 0,4	483,3 0,5	544,0 0,7
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	1391,8 2,5	3602,1 4,0	2263,6 2,2	2444,0 2,3	1865,4 2,3
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	1418,5 2,5	1602,5 1,8	1239,9 1,2	674,7 0,6	555,6 0,7
Хімічна, нафтохімічна промисловість, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	6914,3 12,2	8020,5 9,0	8395,0 8,1	8947,0 8,5	6828,2 8,3
Металургія	6718,5 11,8	9809,7 11,0	9281,7 9,0	10898,2 10,3	11832,7 14,3
Машинобудування	4249,7 7,5	5754,0 6,5	6927,7 6,7	6598,7 6,2	6101,0 7,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9680,7 17,1	21136,0 23,7	27134,0 26,2	34490,2 32,7	22580,0 27,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	738,0 1,3	1016,1 1,1	1779,0 1,7	2000,3 1,9	835,5 1,0

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

локомотивів (ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»), вагонів (ПАТ «Азовзагальмаш», ПАТ «Дніпровагонмаш»), а також автомобілебудування (основні потужності зосереджено на ПАТ «Запорізький автомобільний завод», ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс», ТОВ «Кременчуцький автоскладальний завод» та ПрАТ «Єврокар») [9].

У 2014 р. галузь машинобудування зазнала значних втрат через розгортання бойових дій на Донбасі, де зосереджені ключові вітчизняні підприємства з виробництва інвестиційної машинобудівної продукції: гірничошахтного обладнання, машин та обладнання для металургійної та хімічної промисловості, підйомно-транспортного обладнання та механізмів, локомотивів і залізничних вагонів. Зокрема, машинобудівна промисловість Донбасу була представлена такими підприємствами, як «Луганськтепловоз», АТ «Стаханівський вагонобудівний завод», ПО «Луганський верстатобудівний завод», АТ «Сєверодонецький приладобудівний завод», ЗАТ «Стахановмаш», ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», концерн «Азовмаш», СКМЗ, Ясиноватський машзавод [8, с. 29].

Капітальні інвестиції вітчизняних підприємств машинобудівної промисловості значно поступаються за обсягами інвестиціям машинобудівних компаній розвинених країн світу. Зокрема, компанія General Electric (США)

щороку інвестує 10-15 млрд дол. США у НДДКР, інформаційні технології та промислове обладнання, що значно перевищує загальний обсяг капітальних інвестицій усіх машинобудівних підприємств України [10]. Для порівняння: її український конкурент – провідна вітчизняна двигунобудівна компанія ПАТ «Мотор Січ» у 2012 р. на проведення НДДКР витратила 39 млн грн., на впровадження у виробництво нових перспективних видів авіаційних двигунів, продукції загального технічного призначення, модернізацію вертолітної техніки – 116 млн грн [11].

Промисловість виступає найважливішою структурною ланкою господарського комплексу України. На неї припадає 1/3 основних фондів, понад 35% населення, зайнятого в народному господарстві. Провідна роль промисловості в економіці України визначається перш за все тим, що, забезпечуючи всі галузі народного господарства знаряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому. Це поліструктурне утворення, до якого входить близько 20 великих галузей, майже 150 підгалузей і більше 300 виробництв, які виробляють промислову продукцію. Промисловість визначається галузеву, територіальною, функціональною та організаційною структурою. Основу функціональної структури (яка відображає поділ на

галузі спеціалізації – обслуговуючі, допоміжні та супутні) промисловості становлять міжгалузеві комплекси.

Промисловість розміщена на території держави досить нерівномірно. Найбільша концентрація її зосереджена в Донецькому регіоні (Донецька і Луганська області) та Придніпров'ї (Дніпропетровська і Запорізька області).

В основі територіальної організації промисловості лежить її територіальна структура, яка відображає склад і співвідношення взаємопов'язаних форм територіального зосередження промисловості.

Промисловий комплекс України має потужну матеріально-технічну базу. Частка експорту промислової продукції у валовому внутрішньому продукті становить близько 40%, проте його структура незадовільна через переважання сировинної складової, яка перевищує 60%. Продукція високотехнологічних та наукоємних галузей у загальному обсязі становить лише 15% [12].

Виділяють три основні напрями промисловості:

- добувна промисловість;
- переробна промисловість;
- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

Сучасна практика діяльності промислових підприємств свідчить про необхідність зміни існуючих підходів до управління маркетинговими стратегіями. І в першу чергу актуальним залишається питання вдосконалення системи управління маркетингом та оптимізації комплексу маркетингу, стратегічної діяльності підприємств та маркетингової політики. Незважаючи на достатнє опрацювання теоретико-методологічних положень та розробку практичних рекомендацій, на сучасному етапі актуальною і малодослідженою проблемою залишається оптимізація маркетингових стратегій та місця маркетингової політики в системі оптимізації стратегічної діяльності підприємств.

Маркетингова політика з точки зору оптимізації стратегічної діяльності підприємства реалізується в руслі переоцінки сильних та слабких сторін підприємства, аналізу впливу оточуючого середовища, дослідження суміжних ринків та продуктів заміників, пошуку перспективних ринкових ніш, вдосконаленні конкурентних маркетингових стратегій, оцінці виробничого та маркетингового потенціалів, аналізі маркетингових планів, виробленні системи відносин зі споживачами, дослідженні життєвого циклу продуктів та послуг, репозиціонуванні продуктів, вдосконаленні заходів стимулювання збуту.

Оптимізацію маркетингових стратегій доцільно проводити у повній узгодженості з процесами, що відбуваються на цільових ринках та в економічній кон'юнктурі. Отже, маркетингова політика є ще однією важливою

складовою галузі, що відіграє значну роль у визначенні об'єкта інвестування

Найважливішими чинниками мінливості інвестицій у ринковій економіці є такі:

1. Тривалий термін використання. Капітальні блага використовують упродовж досить невизначеного строку. Старе устаткування, спори можна повністю ліквідувати і замінити або ж відремонтувати і використовувати ще кілька років. Оптимістичні прогнози можуть спонукати підприємців до заміни застарілого устаткування, тобто модернізації підприємств, що збільшить обсяг інвестицій. Менш оптимістичний прогноз може призвести до дуже незначного обсягу інвестування.

2. Нерегульованість нововведень. Одним із основних чинників інвестицій є технічний прогрес. Нові продукти і нові технології стимулюють інвестування. Проте великі нововведення – залізниця, електрика, автомобілі, комп'ютери – впроваджуються нерегулярно. І коли вони відбуваються, то це веде до величезної хвилі інвестицій, які з часом знижуються.

3. Мінливість сподівань. Більшість фірм схильна прогнозувати майбутні умови підприємництва виходячи з поточних реалій. Проте ці реалії дуже часто змінюються, особливо коли інвестування здійснюється у політично нестабільні країни з перехідною економікою. Суттєво вплинути на оптимізм чи песимізм підприємців можуть зміни податкового законодавства, корупційність державних чиновників, зміни валютних курсів та багато інших чинників.

Висновки. Інвестиції – це основний інструмент формування мікроекономічних та макроекономічних пропорцій, що визначає темпи економічного зростання. Серед інвестицій у галузі одне з найвагоміших місць належить інвестиціям у промисловість. Проблема інвестиційного забезпечення є однією з найбільш складних на даному етапі розвитку України.

Формування інвестиційного потенціалу відбувається за рахунок поступового свідомого чи несвідомого накопичення інвестиційних можливостей, що не можуть бути реалізовані миттєво. При цьому в економіці взагалі інвестиційних можливостей завжди більше, ніж наявних інвестиційних ресурсів.

Становлення та розвиток ринкових відносин пов'язані з необхідністю державного регулювання використання обмежених ресурсів, вибору напрямів інвестування. Адже не секрет, що сьогодні закони ринкової економіки працюють на вибракування тих видів діяльності, які не входять до кола пріоритетних з точки зору прибутковості в короткостроковій перспективі. Державна інвестиційна політика має передбачати використання державних інвестицій як засобу створення первинних умов для залучення внутрішніх та іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки. Корисним є досвід зарубіжних країн з використання інституту «золотої акції» для збере-

ження за державою можливості нівелювати діяльність підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та національної безпеки, після їхньої приватизації, особливо у разі переходу контролю за їх діяльністю до іноземних інвесторів.

Таким чином, можна зробити висновок, що основним напрямом підвищення рівня інвестиційного забезпечення промисловості має бути зміна галузевої структури інвестицій на користь галузей, визнаних пріоритетними в процесі структурної перебудови. У свою чергу, держава повинна управляти процесом інвестування у виробництво, тому що саме стан інвестиційної сфери, яка формує чинники виробництва, визначає інтенсивність економічного зростання країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мезенцева О.О. Міжнародна інвестиційна діяльність як чинник підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств // О.О. Мезенцева // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». Вип. 4. – Суми : СумДУ, 2011. – С. 79-88.
2. Кравченко О.В. Оцінка інвестиційної активності промислових підприємств / О.В. Кравченко // Ефективна економіка. – 2014. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3269>.
3. Інвестиційний аналіз : підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К., 2008. – 544 с.
4. Черваньов Д.М. Сутність національної інноваційної системи, її функції та роль у національній економіці / Д.М. Черваньов, В.М. Сторожук // НТІ. – 2007. – № 2. – С. 30-35.
5. Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
6. РБК-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbcua.com/ukr/news/obem-pii-v-ekonomiku-ukrainy-v-2014-gsostavil-2-45-mird-doll-17022015153000>.
7. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/ibd/iki_pr/iki_pr_u/kipr_14u_n.htm.
8. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К. : НІСД, 2014. – 57 с.
9. «Пріоритети інвестиційного забезпечення модернізаційних зрушень у машинобудівній промисловості України». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1598/>.
10. GE Works Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ge.com/ar2014/assets/pdf/GE_AR14.pdf. Вікіпедія.
11. Інформація ДУ «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/14307794>.
12. Електронна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

УДК 330.341.1.001.76:340

Коба Н.В.

*кандидат економічних наук
Міжнародного університету фінансів***НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ
ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ****REGULATORY FRAMEWORK OF THE PROCESS OF FORMATION OF
KNOWLEDGE ECONOMY IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті аналізується стан нормативно-правового забезпечення процесу формування економіки знань в Україні. Дослідження чинної правової бази проводиться за чотирма групами документів: інноваційне законодавство України; інформаційне законодавство України; законодавство у сфері інтелектуальної власності; нормативно-правові документи, які безпосередньо стосуються питань формування суспільства та економіки знань в Україні.

Ключові слова: закон, знання, економіка, суспільство, інформація.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется состояние нормативно-правового обеспечения процесса формирования экономики знаний в Украине. Исследование действующей правовой базы проводится по четырем группам документов: инновационное законодательство Украины; информационное законодательство Украины; законодательство в сфере интеллектуальной собственности; нормативно-правовые документы, которые непосредственно касаются вопросов формирования общества и экономики знаний в Украине.

Ключевые слова: закон, знание, экономика, общество, информация.

ANNOTATION

The state of regulatory framework of the process of formation of knowledge economy in Ukraine is examined in the paper. The research of the current legal framework is conducted in four groups of documents: innovative legislation of Ukraine; information legislation of Ukraine; legislation on intellectual property; legal documents that are directly related to the formation of knowledge-based society and economy in Ukraine.

Keywords: law, knowledge, economy, society, information.

Постановка проблеми. Останні події, які відбуваються в Україні, призвели національну економічну систему до такого кризового стану, коли виведення її з нього можливе лише за рахунок інноваційного прориву. Про важливість саме інноваційного розвитку підприємств національних економік в кризові періоди їх розвитку стверджують більшість вчених-представників інноваційної теорії економічного розвитку, а прикладом втілення цих тверджень на практиці є «атипічні цикли Кондратьєва» в економіках США та Японії. Одним із інституційних інструментів забезпечення такого інноваційного прориву є побудова в Україні економіки знань.

Аналіз світового досвіду в контексті формування економіки знань виявляє такі основні етапи даного процесу: реформування (створення/удосконалення) нормативно-правових засад інтелектуальної діяльності; розбудова

динамічної інформаційної інфраструктури як базисного елементу інформаційного суспільства; паритетне функціонування реальної й «цифрової» (електронної) економіки. Таким чином, першим і одним з найважливіших етапів є формування правового поля для розвитку економіки знань. Тому на сьогодні це є надзвичайно актуальним питанням для України в контексті виходу з кризи й подальшого розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед перших наукових досліджень, присвячених проблемам формування та розвитку економіки знань, можна назвати роботи зарубіжних вчених Ф. Махлупа, Г. Беккера, М. Блауга, Дж. Гелбрейта, Е. Денісона, П. Друкера, У. Петті, Д. Рісмана, Р. Солоу, Т. Стюарта, Е. Тоффлера та інших. У вітчизняній науці дослідженнями передумов розвитку економіки знань в Україні, аналізом стану інформатизації суспільства, визначенням місця України у процесах розбудови економіки знань у світі займаються такі вчені: Ю. Бажал, В. Геєць, В. Семиноженко, А. Семенченко, І. Жилияєв, М. Згуровський, Л. Федулова, О. Лапко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на все більшу увагу дослідників до феномену економіки знань та аналізу тенденцій формування її в Україні, багато питань залишаються недостатньо розкритими. Зокрема, це стосується проблем законодавчого забезпечення побудови економіки знань в Україні. Наявні праці, в яких піднімаються дані проблеми, не можна назвати вичерпними. Крім того, більшість авторів розглядають нормативно-правове забезпечення формування інформаційного суспільства, а відповідно – інформаційної економіки, проте не суспільства знань та економіки знань.

Тому метою даної статті є аналіз та систематизація наявного в Україні нормативно-правового забезпечення для розбудови економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Серед нормативно-правових актів, що створюють умови для формування в Україні економіки знань, перш за все необхідно виділити Конституцію України [1], якою передбачається: право кожного володіти, користуватися та розпоряджатися

результатами своєї інтелектуальної та творчої діяльності (част. 1 ст. 41); громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової творчості, захист інтелектуальної власності, їх авторських прав, моральних та матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної власності (част. 1 ст. 54); визначається право кожного на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, окрім винятків, передбачених законодавством (част. 2 ст. 54). Отже, в Конституції України визначені основні юридичні принципи провадження інтелектуальної діяльності, а також відносини щодо використання її результатів. Господарський та Цивільний Кодекси України також є юридичним підґрунтям у цьому контексті.

Під час дослідження правових аспектів розвитку суспільства знань в Україні доцільно виділити формування інноваційного законодавства як важливий етап цього процесу. Так, А. Сакун зазначає: «...становлення «суспільства знань» можливе лише за умови формування й ефективного функціонування в соціоекономічному житті інноваційних систем. Ця умова впливає із самої природи головного ресурсу суспільства нового типу – знання. Для того щоб знання було використане, потрібно, щоб відбулося перетворення знання в нове, з'явилися інновації. Воно виникає не спонтанно, а в результаті цілеспрямованої дії значної кількості знаючих, освічених людей, завдяки яким існує відповідне культурне, інтелектуальне середовище» [2, с. 171]. Таким чином, знання продукують інновації, а інновації є результатом їх комерціалізації та виступають товарною формою знання.

Формування в Україні правового поля для здійснення інноваційної діяльності умовно можна поділити на три етапи:

1) *початковий етап (1996–2001 рр.)*, який характеризується прийняттям концептуальних документів в контексті інноваційного розвитку економіки та суспільства України. В цей період затверджена у 1996 р. Концепція державної промислової політики України, основною ідеєю якої було проголошення курсу на високотехнологічне виробництво і прийнята Постанова КМУ № 216 «Про державну підтримку міжнародного співробітництва у сфері високих і критичних технологій». У 1999 р. Верховною Радою було ухвалено Концепцію науково-технологічного й інноваційного розвитку України, в якій основна увага приділялась формуванню головних цілей науково-технічного та інноваційного розвитку, шляхам удосконалення механізму інноваційного розвитку, в тому числі за рахунок створення інноваційних структур, інформаційних та інфраструктурних підприємств, які сприяють впровадженню нових технологій; удосконалення організаційно-економічного механізму міжнародного трансферу технологій з метою створення політичних, правових та

економічних умов для зростання притоку іноземного капіталу, а також експорту вітчизняних технологій. Переважну кількість основних Законів України у сфері охорони інтелектуальної власності також було прийнято в 90-ті роки: «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на зазначення походження товарів»;

2) *етап становлення (2002–2003 рр.)*, який характеризується розробленням та затвердженням основних законодавчих актів, які регулюють здійснення інноваційної діяльності в Україні. У цей період розроблено стратегію економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр., яка базувалася на випереджувальній моделі інноваційного розвитку економіки. З 1 січня 2003 р. набув чинності Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р., який дозволяє підприємствам, що реалізують інвестиційні проекти, знизити податковий тиск та інвестувати у свій науково-технічний розвиток. Прийнятий Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 13.01.2003 р., де були визначені пріоритетні стратегічні напрями інноваційної діяльності.

3) *сучасний етап (2004–теперішній час)* характеризується гармонізацією внутрішніх та міжнародних нормативно-правових документів. На даному етапі було прийнято Закони України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукових технологій» (2004 р.) та «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (2006 р.). У цей же час відбувався розвиток законодавства у сфері охорони прав інтелектуальної власності.

Отже, в цілому в Україні створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності (близько 70 документів). Так, згідно із дослідженнями С. Гордієнко, станом на 2014 рік інноваційна діяльність в Україні регулюється 2 Кодексами України, 27 Законами, 3 Постановами Верховної Ради, 7 Указами та 1 Розпорядженням Президента України, 26 Постановами Кабінету Міністрів України та рядом наказів інших державних органів [3, с. 19]. Варто все ж зазначити, що за кількістю та якістю нормативних законодавчих актів українська нормативно-правова база у сфері інноваційної діяльності поступається подібним системам у розвинутих країнах світу.

Зокрема, в українській законодавчій сфері у контексті формування інноваційної інфраструктури і національної інноваційної системи є багато проблем, які потребують подальшого вирішення. Так, у законодавчих актах, що регламентують інвестиційну діяльність фактично не приділено уваги питанням венчурного фінансування, що значно обмежує потік інвестицій на науково-технологічну сферу. Крім того,

не розроблено законів щодо кредитування інноваційної діяльності наукових установ чи формування спеціальних фондів, відсутнє регулювання ринку інновацій на законодавчому рівні. Варто також зазначити, що національне інноваційне законодавство спрямоване переважно на інноваційні структури і в них не приділено належної уваги промисловим підприємствам, які також активно займаються інноваційною діяльністю. До того ж Закони України, які стосуються інноваційної сфери, не узгоджені між собою і мало пов'язані, що не сприяє проходженню інноваціями повного циклу, а тільки призводить до поверхневого регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Одним із визначальних пріоритетів кожної успішної держави є створення умов і механізмів для ефективного перетворення інтелектуального потенціалу господарюючих суб'єктів в інтелектуальний капітал. На жаль, недостатньо опрацьовано залишається така важлива складова інтелектуального потенціалу, як її патентна захищеність.

В останньому десятилітті частка матеріальних активів під час оцінки високотехнологічних компаній стає дедалі менш суттєвою, тоді як нематеріальні активи (інтелектуальний потенціал чи капітал), вартість яких оцінюється на основі власного бачення інвесторів, становлять більш значну частку у структурі фондової вартості інтелектуальних компаній. Це питання також потребує законодавчого врегулювання. Сприятливим заходом в даному контексті виступає проведення Міністерством промислової політики України оцінки інтелектуального капіталу галузевих державних науково-технологічних установ на основі розробленої методики [4].

Підсумовуючи, можна виділити позитивні та негативні аспекти щодо законодавчого забезпечення розвитку інноваційної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1
Позитивні та негативні аспекти
правового регулювання здійснення
інноваційної діяльності

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
<ul style="list-style-type: none"> – Наявність непоганої правової бази для законодавчого забезпечення інноваційної діяльності – Спроби оцінювання інтелектуального капіталу державних науково-технологічних установ 	<ul style="list-style-type: none"> – Низький рівень регулювання венчурного фінансування, та ринкових відносин – Неузгодженість законодавства – Зорієнтованість законодавчої сфери лише на інноваційні структури, неприділення відповідної уваги промислового сектору економіки

Складено автором

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що в Україні створено досить розгалужену і потужну нормативно-правову базу для здійснення інноваційної діяльності. Водночас, на

жаль, така велика кількість документів не забезпечує належної їх якості, вони є розмитими і у своїй більшості потребують значного доопрацювання відповідно до міжнародного законодавства.

Серед нормативно-правових актів в контексті розвитку суспільства знань слід також виділити ті, які закладають юридичні основи діяльності, пов'язаної з використанням та обміном інформацією, створенням електронних документів та їх захистом, тобто інформаційне законодавство. Зокрема, прийнятий у 1992 році Закон України «Про інформацію», що регламентує «інформаційні відносини, які виникають у всіх сферах життя і діяльності суспільства і держави при одержанні, використанні, поширенні і зберіганні інформації» [5]. Крім того, у 1998 році Верховною Радою України була схвалена Концепція Національної програми інформатизації та прийнято Закон України «Про Національну програму інформатизації», в якому визначено, що головною метою останньої є «створення необхідних умов для забезпечення громадян та суспільства своєчасною, достовірною та повною інформацією шляхом широкого використання інформаційних технологій, забезпечення інформаційної безпеки держави» [6]. До цієї групи нормативно-правових документів, на нашу думку, варто віднести також ряд нормативно-правових актів, які регулюють відносини щодо створення електронних документів та їх захисту. Зокрема, Закони України «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про захист персональних даних», «Про доступ до публічної інформації» та інші. Однак варто зазначити, що кількість інформаційних законів з року в рік зростає, а за змістом багато з них є неефективними й суперечливими. Тому все гостріше постає проблема систематизації чинної нормативно-правової бази у сфері інформатизації, яку може вирішити схвалення Інформаційного кодексу України, про що наголошують вчені Національного інституту стратегічних досліджень [7].

Стосовно інших напрямів нормативно-правового забезпечення формування економіки знань, слід розглянути процес гармонізації національного та міжнародного законодавства у сфері інтелектуальної власності в контексті світової тенденції уніфікації нормативних документів у цій сфері [8]. Необхідно відзначити приєднання України до міжнародного договору ВОІВ про авторське право. Крім того, Україна приймає участь в понад десятих міжнародних конвенціях та договорах в сфері правової охорони інтелектуальної власності, серед яких: Бернська конвенція про захист літературних та художніх творів (1971 р.), Паризька конвенція захисту промислової власності (1967 р.), Договір про патентну кооперацію – РСТ (1970 р.), Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків (1967 р.), Міжнародна конвенція про охорону

нових сортів рослин (1961 р.), Конвенція про заснування ВОІВ (1967 р.), Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їхніх фонограм (1971 р.), Договір про закони щодо товарних знаків (1994 р.), Договір ВОІВ про виконання і фонограми, Будапештський договір про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури (1977 р.), Мадридська угода про зазначення походження (1891 р.). Таким чином, Україною виконано значний обсяг робіт з метою гармонізації національного законодавства у сфері інтелектуальної власності. Було прийнято ряд важливих законо-

давчих актів, що стосуються врегулювання проблемних питань в сфері авторського права та суміжних прав. Прийняття цих законів стало практично завершальним етапом в узгодженні національного законодавства з положеннями Угоди про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Так, було прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про власність», який врегулює деякі правові моменти набуття державою прав інтелектуальної власності. Наступним важливим кроком стало прийняття в травні 2008 року Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони

Таблиця 2

Формування правового поля для розвитку економіки знань

Напрями формування правового поля	Нормативно-правові документи	Характеристика
Розвиток інноваційного законодавства	Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (№ 1978-ХІІ від 13.12.91), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (№ 51/95-ВР від 10.02.95), «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (№ 991-ХІV від 16.07.99), «Про угоди про розподіл продукції» (№1039-ХІV від 14.09.99), «Про інноваційну діяльність» (№ 40-ІV від 04.07.2002), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (№ 433-ІV від 16.01.2003), «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» (№ 1676-ІV від 09.04.2004), «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (№ 143-V від 14.09.2006) та інші (понад 70 документів)	Спрямовані на створення сприятливих умов для інвестування у науково-технічний розвиток та успішної комерціалізації інновацій. Забезпечується розвиток інноваційної діяльності, яка спрямована на комерціалізацію наявного теоретичного знання і є важливим індикатором розвиненості та ефективності управління знаннями, і позитивно впливає на ефективність практичного використання знання організаціями
Розвиток інформаційного законодавства	Закони України «Про інформацію» (№ 2657-ХІІ від 02.10.92), «Про Концепцію Національної програми інформатизації» (№ 75/98-вр від 04.02.1998), «Про Національну програму інформатизації» (№ 74/98-вр від 04.02.1998), «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» (№ 81/94-ВР від 05.07.94), «Про електронний цифровий підпис» (№ 852-ІV від 22.05.2003) та «Про електронні документи та електронний документообіг» (№ 2599-ІV від 31.05.2005) «Про захист персональних даних» (№ 2297-VI від 01.06.2010), «Про доступ до публічної інформації» (№ 2939-VI від 13.01.2011)	Регламентують інформаційні відносини, які виникають під час отримання, використання, поширення і зберігання інформації, регулюють відносини у сфері захисту інформації та щодо використання електронного підпису та встановлюють основні організаційно-правові засади електронного документообігу та використання електронних документів. Тобто сприяють формуванню інформаційної інфраструктури в процесі формування економіки знань
Гармонізація законодавства у сфері інтелектуальної власності	Паризька конвенція про охорону промислової власності (з 1991 р.), Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків (з 1991 р.), Всесвітня конвенція про авторське право (з 1993 р.), Договір про закони щодо товарних знаків (1994 р.), Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (з 1995 р.), Договір про закони щодо товарних знаків (з 1995 р.), Договір ВОІВ про авторське право (з 1996 р.), Договір про патентне право (з 2003 р.) та інші	Забезпечують узгодженість національного та міжнародного законодавства, що регламентує захист інтелектуальної власності як результату інтелектуальної діяльності. У розрізі економіки знань, такі процеси сприяють юридичному захисту процесів створення власних нематеріальних активів
Формування юридичних засад безпосередньо у сфері формування суспільства знань	Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» (№ 537-V від 09.01.2007) ***Концепція гуманітарного розвитку України (проект), Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» (№ 386-р від 15.05.2013)	Прийняття Закону з одного боку формує сприятливе правове середовище для розвитку економіки знань, з другого – має чітку спрямованість на розвиток лише її технологічної складової. Концепція вже передбачає охоплення всіх аспектів побудови суспільства знань, і, відповідно, економіки знань. Стратегія визначає параметри, пріоритети розвитку, цілі та механізми розбудови нового типу суспільства.

Складено на основі [5; 9; 13; 14; 15; 16; 17]

інтелектуальної власності». Цей закон повною мірою впроваджує в українське законодавство норми, які викладені в Третій частині Угоди ТРІПС і які передбачають заходи, направлені на попередження та подолання порушень прав інтелектуальної власності.

Проте найбільш вагомим є розгляд нормативно-правових документів, які безпосередньо стосуються питань формування суспільства знань. Значним кроком в даному контексті стало прийняття у 2007 році Закону України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», який спрямований на «сприяння кожній людині на засадах широкого використання сучасних ІКТ можливостей створювати інформацію та знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари та надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни...» [9]. Наступним важливим кроком є схвалення у 2013 році Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні, реалізація якої здійснюватиметься за такими напрямками: інформаційна інфраструктура, Е-економіка, доступ до інформації та знань, електронне урядування, Е-демократія, Е-освіта, наука та інновації, Е-культура, Е-медицина, охорона навколишнього природного середовища, інформаційна безпека, міжнародне співробітництво [10].

Таким чином, результати проведеного нами аналізу правових аспектів розвитку економіки знань в Україні можна подати в таблиці 2.

Проведений аналіз цієї таблиці дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на значні зрушення у сфері формування правових основ становлення суспільства знань, а в межах нього і економіки знань, дискусійними залишаються деякі питання. Зокрема, Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» вимагає «створення необхідної технічної і технологічної інфраструктури, електронних інформаційних ресурсів в архівах, бібліотеках та музеях, науково-дослідних установах з визначенням вимоги щодо обов'язкового зберігання в єдиному електронному форматі результатів наукової діяльності та забезпечити вільний доступ до результатів наукових досліджень, створених за рахунок Державного бюджету» [9]. Разом з тим законодавство у сфері інтелектуальної власності передбачає її захист, що обумовлює значну міру приватизації інформації. Результатом тривалих дискусій стала розробка проекту міжнародного договору про захист доступу до знань, який передбачає збалансовану систему юридичного забезпечення прав авторів та користувачів.

Крім того, як недолік Закону можна розцінювати виключну орієнтацію на технологічне забезпечення процесу створення інформації та знання. Так, серед заходів з виконання перед-

бачених Законом завдань [11], виділено покращення функцій забезпечення розвитку інформаційного суспільства на структурні підрозділи з питань розвитку та впровадження інформаційних технологій обласних та районних державних адміністрацій. Проте передумовою успішного створення знання виступає також відповідна культура, чого не передбачено в Законі.

Наведені обставини підтверджують факт формування в Україні лише першого етапу постіндустріалізму – інформаційного суспільства. Другий етап передбачає виникнення суспільства знань, в якому головним пріоритетом стає «особистісне знання, здатність людини до генерації нового знання, до навчання та породження інновацій» [12]. Отже, можна неоднозначно оцінювати ситуацію щодо правового забезпечення формування другого етапу постіндустріалізму, проте спостерігаються позитивні зрушення у цьому напрямі.

Висновки. У статті проведений аналіз стану нормативно-правового забезпечення процесу формування економіки знань в Україні. У результаті проведена систематизація наявних нормативно-правових документів за чотирма напрямками: 1) інноваційне законодавство України; 2) інформаційне законодавство України; 3) законодавство у сфері інтелектуальної власності; 4) нормативно-правові документи, які безпосередньо стосуються питань формування суспільства знань в Україні. На основі ґрунтовного вивчення чинної нормативно-правової бази формування економіки знань нами встановлено, що вона на сьогодні не достатньо розвинена, потребує значного вдосконалення і зорієнтована лише на перший етап розвитку знанневої економіки – інформаційну економіку. Тому пріоритетними напрямками досліджень у даному випадку є розробка наукових та прикладних засад трансформації інформаційного суспільства в суспільство знань як інноваційну основу подальшого суспільно-економічного розвитку України, про що і зазначено в Рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Законодавче забезпечення розвитку інформаційного суспільства в Україні» [18].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 1996. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
2. Сакун А.В. Освітній процес у параметрах «суспільства знань» [Електронний ресурс] / А.В. Сакун // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Гуманітарні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 167-176. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuetg_2013_2_21.pdf. – Назва з екрану.
3. Гордієнко С.Г. Інноваційна діяльність: проблеми, сутність, змістовні складові та напрями удосконалення [Електрон-

- ний ресурс] / С.Г. Гордієнко // Часопис Академії адвокатури України . – 2014. – Т. 7, № 2. – С. 15-32. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Chaau_2014_7_2_4.pdf. – Назва з екрану.
4. Наказ «Щодо оцінки інтелектуального капіталу державних науково-технічних установ» № 314 від 31.05.2008 [Електронний ресурс] / Міністерство промислової політики України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN38376.html. – Назва з екрану.
 5. Закон України «Про інформацію» №2657-XII від 02.10.1992 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>. – Назва з екрану.
 6. Закон України «Про національну програму інформатизації» № 74/98-ВР від 04.02.1998 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
 7. Інформаційне суспільство в Україні: глобальні виклики та національні можливості : аналіз. доп. [Електронний ресурс] / Д.В. Дубов, О.А. Ожеван, С.Л. Гнатюк. – К. : НІСД. – 2010. – 64 с. – Режим доступу : http://www.vmurol.com.ua/upload/Navchalno_motodichna_robota/Navchalno_motodichna_materiali/Novi-media/Infosuspilstvo_Ukrayini_2010.pdf. – Назва з екрану.
 8. Жилінська О.І. Тенденції винахідницької діяльності у глобалізаційному контексті / О.І. Жилінська // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія економіка. – 2009. – Вип. 107. – С. 23-29.
 9. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» № 573-16 від 09.01.2007 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/573-16>. – Назва з екрану.
 10. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 386-р «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>. – Назва з екрану.
 11. Про затвердження плану заходів з виконання завдань, передбачених Законом України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – 2007. – (Нормативний документ Кабінету Міністрів України. Розпорядження.) – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/653-2007-%D1%80>. – Назва з екрану.
 12. Концепція гуманітарного розвитку України : проект від 14.03.2008 р. [Електронний ресурс] / [Робоча група М.Г. Жулинський, Ю.Г. Рубан]. – 2008. – Режим доступу : <http://dnipro rada.gov.ua/files/gumanitar-2020.pdf>. – Назва з екрану.
 13. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2005. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/851-15>. – Назва з екрану.
 14. Закон України «Про електронний цифровий підпис» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2003. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/852-15>. – Назва з екрану.
 15. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 1994. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80>. – Назва з екрану.
 16. Правове забезпечення інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Міністерства юстиції України. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/13958>. – Назва з екрану.
 17. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2013 рік [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Київ. – Режим доступу : <https://dknii.files.wordpress.com/2013/09/d0b4d0bed0bfd0bed0b2d196d0b4d18c-2013-09-16.pdf>. – Назва з екрану.
 18. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Законодавче забезпечення розвитку інформаційного суспільства в Україні» № 1565-VII від 03.07.2014 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 2014. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1565-18>. – Назва з екрану.

УДК 330.65

Коваленко О.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету*

ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ АВІАРИНКОВИХ ІННОВАЦІЙ

FORMING UNIVERSAL MODEL OF THE STATE MARKETING IN THE COURSE OF IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN AVIATION MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто послідовний характер управлінських рішень, які дозволяють регулювати процес розробки, розкривати зміст маркетингової стратегії комплексних інновацій й форми її реалізації. Разом з тим зроблено уточнення стосовно змісту стратегії розробки інновацій в універсальній моделі, досліджена переважно та частина маркетингової стратегії комплексних інновацій, яка безпосередньо відповідає саме за розробку даної розвитку та реалізації авіаринкової інновації, для кожної з моделей показаний зміст алгоритмів прийняття рішення про подальшу розробку інновації або відмови від нього. Основний акцент при цьому зроблений на спеціалізації авіаційної галузі України, формі взаємин між розроблювачем і споживачем, наявності або відсутності у них спеціалізації та враховує функціонування авіаринку інновацій. Таким чином, модель являє собою конкретизований і універсалізований алгоритм розробки інновацій і реалізації відповідної стратегії. Значення запропонованої універсальної моделі полягає в тому, що ефективність маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій залежить від суб'єктно-об'єктного складу учасників процесу розвитку та реалізації інновацій даної інновації, що визначає в остаточному підсумку якість маркетингової стратегії комплексних інновацій й забезпечує її успішність, а для держави – дозволяє встановлювати форми сприяння розвитку і реалізації інновацій та розвитку державного маркетингу розвитку та реалізації авіаринкових інновацій.

Ключові слова: універсальна модель, авіаційна інновація, авіаринок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен последовательный характер управленческих решений, которые позволяют регулировать процесс разработки, раскрывать содержание маркетинговой стратегии комплексных инноваций и формы ее реализации. Вместе с тем сделано уточнение относительно содержания стратегии разработки инноваций в универсальной модели, исследована преимущественно та часть маркетинговой стратегии комплексных инноваций, которая непосредственно отвечает именно за разработку данного развития и реализации авиарыночной инновации, для каждой из моделей показано содержание алгоритмов принятия решения о дальнейшей разработке инновации или отказа от него. Основной акцент при этом сделан на специализацию авиационной отрасли Украины, форму взаимоотношений между разработчиком и потребителем, наличие или отсутствие у них специализации, что учитывает функционирование авиарынка инноваций. Таким образом, модель представляет собой конкретизированный и универсализированный алгоритм разработки инноваций и реализации соответствующей стратегии. Значение предложенной универсальной модели заключается в том, что эффективность маркетинга развития и реализации рыночных инноваций зависит от субъектно-объектного состава участников процесса развития и реализации инноваций данной авиационной инновации, определяет в конечном итоге качество маркетинговой стратегии комплексных инноваций и обеспечивает ее успешность, а для государства – позволяет устанавливать формы содействия развитию и реализации инноваций и развития государственного маркетинга развития и реализации авиарыночных инноваций.

Ключевые слова: универсальная модель, авиационная инновация, авиарынок.

ANNOTATION

In the article, the sequential nature of management decisions that regulate the development process, disclose the content of the marketing strategy of integrated innovation and shape its implementation is studied. At the same time, the author makes specification regarding content strategy for development of innovations in the universal model. The focus is placed on the part marketing strategy and integrated innovation, which is directly responsible for the design and implementation of development of innovation in aviation market. The content of the algorithm of making decision on further development of innovations or renunciation is developed for each of the models. The emphasis in this specialization is placed on the aviation industry of Ukraine, the form of the relationship between the developer and the consumer, the presence or lack of specialization taking into account the functioning of innovation in aviation market. Thus, the model is a specified universal algorithm of innovation development and implementation of a respective strategy. The value of the proposed universal model is that the effectiveness of marketing development and implementation of market innovation depends on the subject-object structure of actors of innovation and implementation of innovation that ultimately determines the quality of the marketing strategy of integrated innovation and ensures its success, and for the state – enables to establish forms of assistance to the development and implementation of innovation and the development of public marketing of development and implementation of innovation in aviation market.

Keywords: universal model, aviation innovation, aviation market.

Постановка проблеми. Стратегія розробки інновацій – це безпосередньо стратегія генерування, розробка вдосконалювання ринкових інновацій, доведення їх до авіаринку та їх безперервне вдосконалювання на доринковому, ринковому і партнерському етапах маркетингової стратегії комплексних інновацій.

Стратегія розробки інновацій як частина маркетингової стратегії комплексних інновацій не обмежується лише самою розробкою (з технічної точки зору). Цей процес більший і за своїм призначенням, і за сферами, тому що містить у собі й різного роду інновації, що забезпечують розробку й реалізацію стратегії позиціонування й управління життєвим циклом інновації (у тому числі й на партнерському етапі), а також низки інновацій, необхідних для функціонування основних інструментів, певних концепцією безперервного розвитку та реалізації інновацій і неодноразово включених у процес розробки й реалізації маркетингової стратегії комплексних інновацій – маркетингових досліджень і сегментації авіаринку. Усі вони стають складовими частинами стратегії розробки інновацій. Однак основна увага буде

приділена саме базовому процесу – розробці ринкових інновацій як процесу, керованому суб'єктом маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій.

Аналіз публікацій. Це визначає логіку новітніх теоретичних підходів, що полягає в тому, що на першому етапі встановлюються особливості розробки інновацій, на другому – визначаються способи генерування інноваційних ідей, а на третьому формується універсальна модель реалізації стратегії розробки інновацій як частини маркетингової стратегії комплексних інновацій [4; 9; 11].

Формування стратегії розробки інновацій обумовлене специфічними вимогами: по-перше, виходячи з переважного змісту технологічної складової в інноваціях у сьогоденні умовах, зростання значення інноваційної авіатехнології у їхньому складі, специфіки сучасного авіаринку й особливостей процесу розвитку та реалізації інновацій, моделі розробки інновацій повинні враховувати, що будь-яка інновація на сучасному авіаринку усе більше стає інтегральною характеристикою авіатовару й авіапослуги й комбінує в собі якості (тобто виступає як інноваційна авіа-технологія) [1; 2; 5]. По-друге, у процесі розробки й реалізації маркетингової стратегії комплексних інновацій, а особливо його партнерського етапу, відносини зі споживачем інновацій розбудовуються й після акту продажу, а інновації, створені на доринковому етапі, продовжують розбудовуватися й удосконалюватися на наступних етапах маркетингової стратегії комплексних інновацій (ринковому, партнерському) [3; 8]. Вони можуть зажадати адаптації і навіть формування спеціальних проектів для їхнього впровадження й експлуатації. По-третє, стратегія розробки інновацій вимагає постійних міжетапних (у маркетинговій стратегії комплексних інновацій) і міжпроектних погоджень (з іншими стратегічними елементами: позиціонуванням, управлінням життєвим циклом) [6; 7; 10].

Метою роботи є визначення змісту маркетингової стратегії комплексних інновацій, її форми і реалізації через універсальну модель формування авіаринку.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, стратегія розробки інновацій при маркетинговій стратегії комплексних інновацій складається з декількох стратегій, які різняться залежно від етапу розвитку та реалізації інновацій і за напрямками розробки інновації, що ще раз додатково ілюструє актуальність і доцільність «відходу» від технічного підходу, так і потенціал і напрями розвитку ринкового підходу до розвитку та реалізації інновацій. Стратегіями, що входять до стратегії розробки інновацій, є:

- стратегія розробки інновацій як базовий процес (стратегія розробки СР);
- стратегія розробки інновацій у підходах до маркетингових досліджень і сегментації;
- стратегія розробки інновацій у позиціонуванні;

- стратегія розробки інновацій у управління життєвим циклом;

- маркетингова стратегія комплексних інновацій (як проєктований і керований процес) складається з таких етапів, обумовлених відповідно до принципів маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій і комплексної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України розвитку та реалізації авіаринкових інновацій:

1. Доринковий етап (основна частина стратегії розробки здійснюється на до ринковому етапі):

- 1) поява ідеї про розвиток та реалізацію інновацій, їх оформлення, формування концепції розвитку та реалізації інновацій (концепції стратегії);

- 2) попередня стратегія розробки інновації.

Після проведення попередніх маркетингових досліджень, сегментації авіаринку, а також складання попередньої стратегія позиціонування і попередньої стратегія управління життєвим циклом СУЖЦ і його стратегії уточнюється і формується така стратегія:

- 3) стратегія, що означає початок безпосереднього процесу розробки інновації. Паралельно розробляються попередні стратегії:

- попередні стратегії розробки інновацій у підходах до маркетингових досліджень і сегментації;

- попередні стратегії розробки інноваційних підходів в елементах позиціонування;

- попередня стратегія розробки інновацій управління життєвим циклом.

- 4) отримання попередніх результатів розробки інновації (промисловий або дослідний зразок тощо).

Стратегія позиціонування на етапі розробки, обумовлена коригуваннями за результатами:

- обумовленим ходом розробки авіатовару;

- маркетинговими дослідженнями;

- сегментацією;

- стратегія управління життєвим циклом.

- 5) на підставі отриманих даних формується стратегія, до якої підключаються:

- стратегія розробки інновацій у підходах до маркетингових досліджень і сегментації;

- стратегія розробки інноваційних підходів до позиціонування;

- стратегія розробки інновацій у управління життєвим циклом.

Закінчення стратегії розробки стратегій і одержання результатів, які містять у собі окрім самої розробленої інновації ще й:

- стратегію розробки інновацій у підходах до маркетингових досліджень і сегментації;

- стратегію розробки інноваційних підходів в елементах позиціонування;

- стратегію розробки інновацій у управління життєвим циклом.

2. Ринковий етап розвитку та реалізації інновацій:

- 1) реалізація стратегії розвитку;

2) при необхідності внесення змін у:

- стратегію розвитку і при необхідності формування нових стратегій їх модифікацій;
- стратегію розробки інновацій у підходах до маркетингових досліджень і сегментації;
- стратегію розробки інноваційних підходів в елементах;
- стратегію розробки інновацій у управлінні життєвим циклом. Стратегія на ринковому і партнерському етапах реалізується як підлегла вимогам стратегій позиціонування та управління життєвим циклом проєктована і керована інстанція.

3. Партнерський етап маркетингової стратегії комплексних інновацій:

1) адаптація розробленої інновації під вимоги споживача;

2) множина варіантів розвитку інновацій, включаючи міжгалузевий, міжриночний трансферт.

У деяких випадках стратегія розробки зберігається у споконвічному вигляді, а в деяких випадках змінюється, що може означати його адаптацію під особливості споживачів інновацій (особливо якщо об'єктом розвитку та реалізації інновацій виступає інноваційна авіатехнологія), під ланцюжки цінностей споживача, у зв'язку зі змінами в стратегіях позиціонування або управління життєвим циклом (наприклад, при використанні ринкової можливості отримання «кластерного ефекту» або «галузевого стандарту»).

Стратегія розробки інновацій є керованим процесом, коли суб'єктами управління стають:

1) авіаційна галузь України, що здійснює дану маркетингову стратегію комплексних інновацій, а, отже, і маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій, тобто що застосовує маркетингову доктрину в управлінні та реалізує концепцію безперервного розвитку та реалізації інновацій;

2) потенційні партнери авіаційної галузі України з розробки та реалізації маркетингової стратегії комплексних інновацій, яких доцільно залучати до процесу розробки інновацій, і чим більш активні партнерські відносини з потенційними покупцями, тим більше шансів на успіх реалізації маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України.

Не принижуючи значення процесу розробки технічних складових інновацій, директована функція в маркетинговій стратегії комплексних інновацій закріплюється за маркетингом, оскільки для сучасної авіаційної галузі України саме маркетингова доктрина управління пропонує більше можливостей, створюваних концепцією безперервного розвитку та реалізації інновацій.

Маркетинг має власні перспективні стратегії і достатній оперативний інструментарій, здатний вирішувати не тільки проблеми організації маркетингової діяльності авіаційної галузі України безпосередньо, але й проблеми страте-

гічного розвитку авіаційної галузі України, не говорячи вже про розробку ринкових інновацій. Наприклад, метод збору вторинної інформації є одним із основних джерел одержання відомостей про інновації, інноваційні ідеї, винаходи тощо. Він може включати управління наукових досліджень, дослідження прямих або непрямих конкурентів, технологій, застосовуваних в інших галузях і ряд спеціальних методів бенчмаркінгу. Завдання вироблення концепції ринкових інновацій стоїть перед маркетингом більш гостро і у низці випадків виявляється більш складним, ніж технічна сторона розробки інновації.

Другий етап дослідження пов'язаний з підготовкою до розробки інновацій. Він реалізується на доринковому етапі маркетингової стратегії комплексних інновацій, а точніше, у допроектному періоді розробки інновацій, коли здійснюється пошук незадоволених потреб і способів вирішення проблем споживачів. Головною метою цього етапу розробки інновацій є формування її концепцій.

Третій етап дослідження спрямований на проєктування універсальної моделі розробки інновацій як першого проєктувального елемента маркетингової стратегії комплексних інновацій – стратегії розробки інновацій на доринковому етапі.

Більшість відомих моделей розробки інновацій, по-перше, орієнтована на досягнення технічних цілей, винахідництва, обумовлене домінуванням технічного підходу до процесу розвитку та реалізації інновацій, у результаті чого ігноруються – закони авіаринку, не встановлюються інтерактивні зв'язки з партнерами по розвитку та реалізації інновацій, з їхніми ланцюжками цінностей і іншими контактними аудиторіями; а також не враховується специфіка споживання інновацій (інноваційна авіатехнологія),означаюча, що акт купівлі-продажу не є завершальною дією, тому що на партнерському етапі маркетингової стратегії комплексних інновацій здійснюється й впровадження і налагодження, і проєктний супровід, і робота з навчання персоналу, і адаптація до нових технологій тощо. Усе це стає результатом комплексної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України розвитку та реалізації авіаринкових інновацій заснованої на повноцінності її позиціонування й націленості на ефективне управління її життєвим циклом. Іншими словами, коли реалізуються подібного роду партнерські відносини, авіаційна галузь України досягає мети формування комплексної пропозиції цілісно позиціонованої інновації (цілісного авіапродукту) авіаринку.

По-друге, у більшості моделей розробки не береться до уваги те, що у ході розвитку партнерських відносин маркетингового і технологічного супроводу споживання авіаринкової інновації (і особливо інноваційної авіатехнології) вона може удосконалюватися, що, у свою

чергу, може призвести до створення іншої інновації (інноваційної авіатехнології), причому інноваційні ідеї можуть виникнути не тільки в розроблювача, але й у споживача. Останній при цьому може самостійно, навіть не ставлячи до відома розроблювача, перетворити дану інновацію на інші і більше того, самостійно вивести її на авіаринок (якщо це спеціально не передбачено у контракті).

По-третє, кількість моделей відбиває тільки звичайний шлях розробки інновацій, коли процес її розвитку та реалізації інновацій повністю ініційований розроблювачем, тоді як останній, у низці випадків, будучи спеціалізованим на розвиток та реалізацію інновацій суб'єктом, може отримати замовлення від споживача на розробку відповідної авіаринкової інновації.

По-четверте, далеко не у всіх моделях досить ясно розкривається роль інститутів розвитку та реалізації інновацій і форм їх взаємодії. Ці аспекти визначають необхідність формування такої моделі стратегії розробки ринкових інновацій, яка, по-перше, носила б універсальний характер, по-друге, враховувала б не тільки технічні аспекти цього процесу, але і ґрунтува-

лася б у першу чергу на принципах маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій і забезпечувала б реалізацію маркетингової доктрини управління сучасною авіаційною галуззю України. Такі завдання може вирішувати універсальна модель розробки й розвитку та реалізації авіаринкових інновацій.

Варто зазначити, що однією з моделей стратегії розробки інновацій виступає модель венчурного фінансування. Вони є одними із найвідоміших у літературі з розвитку та реалізації інновацій (інноваційної авіатехнології). У моделі венчурного фінансування процес розвитку та реалізації характеризується низкою особливостей, таких як: пайові інвестиції; зв'язок з фондовою біржею; терміновість контрактів; специфіка розподілу активів; розміри ризику і прибутку, що слабко подаються прогнозуванню; специфічність цілей, якими стають не тільки одержання прибутку і формування нових авіаринків; але й розвиток іміджу бізнес-ангела (венчурного капіталіста або венчурного фонду). Крім того, венчурний капіталіст, по суті, є партнером авіаційної галузі України, здійснюючи не тільки інвестування,

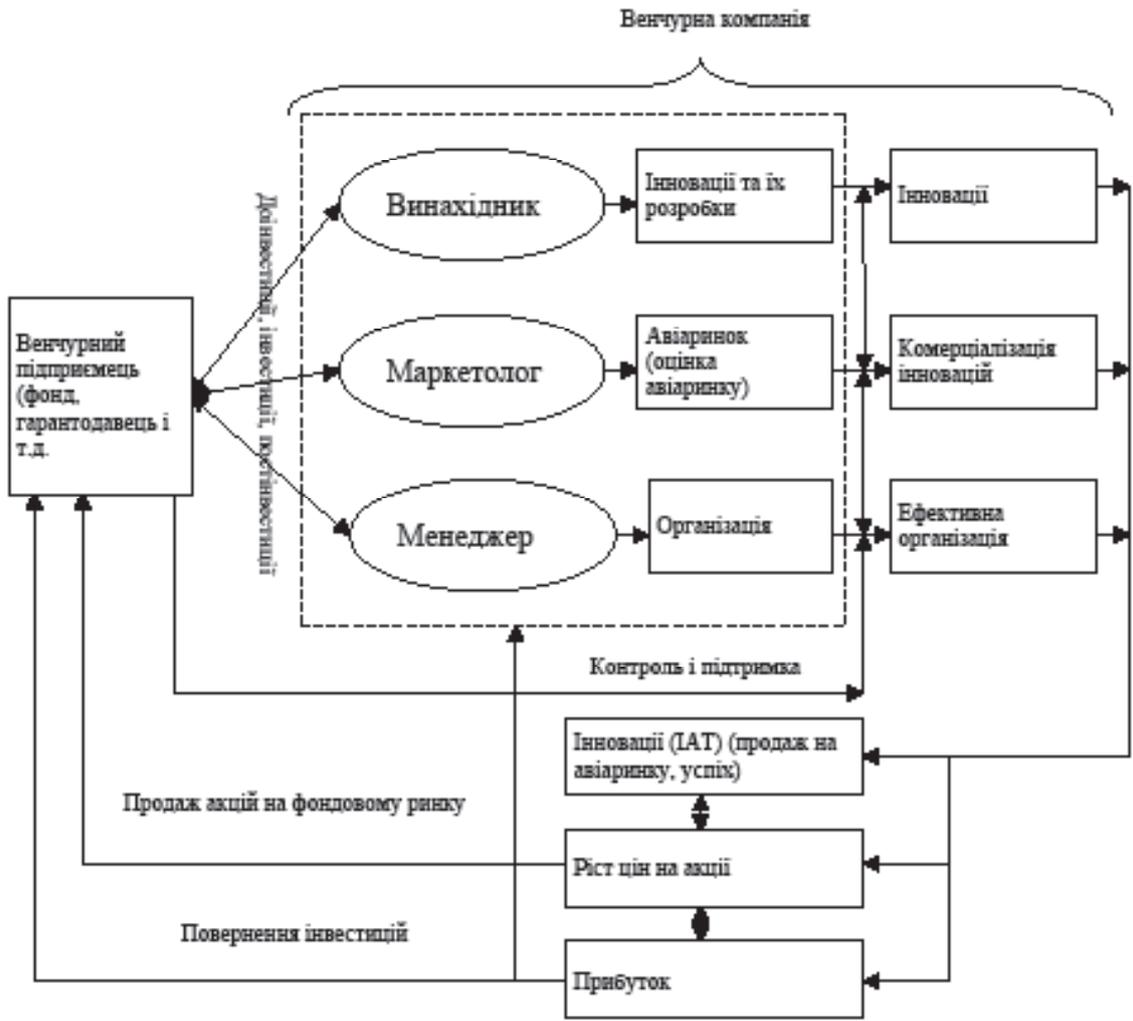


Рис. 1. Принципова модель венчурного фінансування розвитку та реалізації авіаринкових інновацій

але й приймаючи участь в управлінні, налагодженні комунікацій, підтримці інтересів венчурного підприємства й розвитку їх ринку, найчастіше тільки до розміщення їх акцій, тощо.

Усі ці моменти обумовлюють особливу складність комунікацій при реалізації венчурної моделі розробки й розвитку та реалізації інновацій. Встановлення особистих контактів тут відіграє дуже велику роль, тому що одночасно необхідно підготувати майбутню аудиторію, але головний акцент робиться не на ланцюжок цінностей, а на фінансові кола, партнерів. Принципова схема венчурної моделі розвитку та реалізації інновацій (інноваційної авіатехнології) запропонована на рисунку 1.

Перевагою запропонованої принципової моделі венчурного фінансування при розвитку та реалізації авіаринкових інновацій є реалізація суб'єктно-об'єктного підходу, який визначає напрями венчурного проектування, а потім і фінансування. Однак венчурні моделі обмежені, тому що їхньою метою є не розвитку та реалізації інновацій, як це представляється маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій, а отримання прибутку від винахідницької або фінансової діяльності (для різних суб'єктів). Крім того, венчурне фінансування дотепер не отримало в Україні чинного розвитку, хоча й має великий потенціал.

Побудова універсальної моделі розвитку та реалізації інновацій має поетапний характер. На першому етапі робиться важливе уточнення, що стосується того, що не можна не враховувати, по-перше, відтворювальний характер розвитку та реалізації інновацій, а по-друге, об'єктивність існування й важливість обліку не тільки прямих (розробка – продаж – споживання), але й зворотних, інтерактивних зв'язків, що характеризують можливість розміщення замовлення на розробку інновації, а також налагодження, гарантійне обслуговування і їх вдосконалювання в процесі (і в результаті) експлуатації. У результаті чого формується цикл, обумовлений суб'єктами маркетингової стратегії комплексних інновацій. Він має відтворювальну природу, проявляючи себе як безперервний процес створення, споживання й зміни інновацій, обумовлений дією інтерактивних (прямих і зворотних) зв'язків і угод між суб'єктами авіаринку інновацій, що реалізуються в процесі розвитку та реалізації інновацій й при вертикальній і при горизонтальній формах її обігу.

Універсальна модель стратегії розробки інновацій при маркетинговій стратегії комплексних інновацій дозволяє зафіксувати склад суб'єктів процесу розвитку та реалізації інновацій й визначити комунікаційну складову маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій.

Висновки. Таким чином, стратегія розробки інновацій як частина маркетингової стратегії комплексних інновацій являє собою складний механізм реалізації не тільки певного

алгоритму розробки ринкової інновації, але й міжсуб'єктних угод і міжстратегічних погоджень.

Етапізація тільки зовні носить послідовний характер, її внутрішній зміст характеризується наявністю низки управлінських рішень (шлюзів), які дозволяють регулювати процес розробки, розкривати зміст маркетингової стратегії комплексних інновацій й форми її реалізації. Разом з тим варто зробити уточнення стосовно змісту стратегії розробки інновацій в універсальній моделі, досліджена переважно та частина маркетингової стратегії комплексних інновацій, яка безпосередньо відповідає саме за розробку даної розвитку та реалізації авіаринкової інновації, для кожної з моделей показаний зміст алгоритмів прийняття вирішення про подальшу розробку інновації (і для кожного етапу) або відмови від нього. Основний акцент при цьому зроблений на спеціалізації авіаційної галузі України, формі взаємин між розроблювачем (продавцем) і споживачем, наявності або відсутності у них спеціалізації й врахує функціонування авіаринку інновацій. Таким чином, модель являє собою конкретизований і універсалізований алгоритм розробки інновацій і реалізації відповідної стратегії. Значення запропонованої універсальної моделі полягає в тому, що ефективність маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій залежить від суб'єктно-об'єктного складу учасників процесу розвитку та реалізації інновацій даної інновації, що визначає в остаточному підсумку якість маркетингової стратегії комплексних інновацій і забезпечує її успішність, а для держави – дозволяє встановлювати форми сприяння розвитку та реалізації інновацій й розвитку державного маркетингу розвитку та реалізації авіаринкових інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Т.П. Україна: економічний і інвестиційний потенціал / Т.П. Андреева. – Л. : Львів. комерц. акад., 2002. – 162 с.
2. Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект : [монография] / И.П. Булеев. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2006. – 424 с.
3. Головова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головова ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 340 с.
4. Ігнат'єва І.А. Проблеми моделювання стратегічного потенціалу промислових підприємств / Ігнат'єва І.А, В.В. Микитенко // Економічна кібернетика. Міжнародний науковий журнал – Донецьк : ДонНУ, 2005. – № 3-4(33-34). – С. 94-99.
5. Лалин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
6. Новикова М.В. Перспективи та пріоритети економічного розвитку авіаційної галузі України у контексті глобального конкурентного середовища / М.В. Новикова, О.С. Решетило // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. пр. – К. : НАУ, 2008. – Вип. 20. – С. 11-14.

7. Шарко М.В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты : монография / М.В. Шарко. – Херсон : ХНТУ, 2005. – 394 с.
8. Kenneth Button, Henry Vega. Globalization and Transport (The Globalization of the World Economy series). Edward Elgar Pub.; April 28, 2012. – 752 p.
9. Oswald A.J. Mascarenhas. Business Transformation Strategies: The Strategic Leader as Innovation Manager (Response Books). Sage Publications Pvt. Ltd ; 1 edition February 14, 2011. – 668 p.
10. David J. Teece. Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth. Oxford University Press, USA; Reprint edition November 15, 2011. – 304 p.
11. Yves L. Doz, Keeley Wilson. Managing Global Innovation: Frameworks for Integrating Capabilities around the World. Harvard Business Review Press November 20, 2012. – 256 p.

УДК 338.242.4.025.2

Колобердянко І.І.

*доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії
Запорізького національного університету*

Козакова С.П.

*студент економічного факультету
Запорізького національного університету***ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ
ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ****THE STATE REGULATION OF EXPORT-IMPORT
OPERATIONS OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена дослідженню державного регулювання експортно-імпорتنних операцій України за умов глобалізаційних і інтеграційних процесів, а також транснаціоналізації господарства України у світовий простір. Проаналізовано обсяги зовнішньої торгівлі України, досліджено товарну структуру вітчизняного експорту, а також динаміку торгівлі за групами країн.

Ключові слова: митний тариф, митно-тарифні засоби, преференційні ставки, нетарифне регулювання, ліцензія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию государственного регулирования экспортно-импортных операций Украины под влиянием глобализационных и интеграционных процессов, а также транснационализации мирового хозяйства в международных связях Украины. Проанализированы объемы внешней торговли Украины, исследована товарная структура отечественного экспорта, а также динамика торговли по группам стран.

Ключевые слова: таможенный тариф, таможенно-тарифные средства, преференциальные ставки, нетарифное регулирование, лицензия.

ANNOTATION

This article is devoted to the examination of the state regulation of export-import operations in Ukraine amid globalization and integration processes, and transnationalization of the world economy in the international relations of Ukraine. The volume of foreign trade of Ukraine is analyzed. The structure of domestic commodity exports and trade dynamics by groups of countries are examined.

Keywords: customs tariff, customs and tariffs tools, preferential rates, non-tariff regulation, license.

Постановка проблеми. Сучасна система регулювання міжнародного обміну діє за відпрацьованими механізмами. Проте все одно залишаються невирішеними низка важливих загострених питань.

Не можна не погодитися з тим, що центральною та найбільш дискусійною проблемою сучасної регулятивної системи є проблеми місця і ролі в ній держави, що традиційно асоціюється зі здатністю чи нездатністю уряду країни розробляти і реалізувати незалежну національну економічну політику.

Якщо до останнього часу за масштабами і якістю регулятивного впливу, державі належало домінуюче положення, то у сучасних умовах функціонування національних економік, ми бачимо прискорений спад суверенітету держави у економічному регулюванні. Це, безумовно, зумовлено проривом науково-технологічного прогресу, який виводить міжнародну економіку

на вищий рівень її розвитку та регулювання із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням державного регулювання експортно-імпорتنних операцій протягом останніх років займалися такі вітчизняні і зарубіжні економісти, як: Е.А. Янковський, Л.Е. Островський, С.К. Казанцев, Ю.В. Макогон, В.А. Кравченко, В.В. Кравцова, В.К. Мамутов, О.О. Чувпило, В.Е. Новицький та інші. Саме Янковський Е.А. у своїх працях досліджував підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності великого виробничого комплексу [1, с. 243]. С.К. Казанцев з'ясував, що найкращим способом удосконалення експортно-імпорتنних операцій є страхування від валютних ризиків, а правильно встановлені умови страхування можуть поліпшити загальний стан проведення зовнішньоекономічних операцій [2, с. 627]. Аналізу чинних методів та засобів регулювання експортно-імпорتنних операцій значну увагу у своїх працях приділяють Ю.В. Макогон, В.А. Кравченко, В.В. Кравцова [3, с. 99-110]. Проблеми сприяння уряду у формуванні великих господарських об'єднань, корпорацій, фінансово-промислових груп, здатних конкурувати на світовому і регіональному ринках, досліджував В.К. Мамутов [4, с. 30]. Досліджуючи необхідність протекціоністських заходів на ринку послуг, В.Е. Новицький, зокрема, дійшов висновку, що ефективність застосування протекціоністських заходів, включаючи обмеження іноземної конкуренції і стимулювання національних товаровиробників, буде досягнута лише за умови визначення для цього найбільш перспективних галузей вітчизняної економіки [5, с. 36].

Методологічною основою нашого дослідження є історично-логічний та системний підходи до аналізу економічних явищ і процесів у національному і глобальному середовищі.

Метою статті є дослідження, оцінка та визначення найефективніших методів державного регулювання експортно-імпорتنних операцій у зовнішньо-економічних відносинах держави в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення регулювання зовнішньо-торговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України встановлена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньо-торговельної діяльності. Застосування цих методів відповідає загальносвітовій практиці.

За допомогою митно-тарифного регулювання більшість країн світу вирішують питання не тільки захисту національного виробника та поповнення державного бюджету, але і взагалі питання економічної безпеки країни.



Рис. 1. Складові митно-тарифного регулювання

Митно-тарифні міри – це сукупність організаційних, економічних та правових заходів здійснюваних в установленому чинним законодавством порядку державними органами і направлених на регулювання зовнішньо-торговельної діяльності. В основу реалізації митно-тарифного регулювання закладено застосування митного тарифу.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про Єдиний митний тариф» [6], єдиний митний тариф – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі її території. Ставки Єдиного митного тарифу України є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами.

Використання тарифних заходів ґрунтується на нормативних положеннях Митного кодексу [7], Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [8], а також Закону України від 15.02.1992 р. «Про Єдиний митний тариф» та Гармонізованої системи опису та кодування товарів, введеної Брюссельською конвенцією в 1983 р., яка являє собою номенклатуру, котра включає товарні позиції і субпозиції та цифрові коди. До них відносяться, згруповані за певними ознаками, групами та розділами, які базуються на міжнародно-визнаних нормах і розвиваються у напрямку максимальної відповідності до визнаних у міжнародній практиці принципів і правил митної справи.

В Україні відповідно до ст.7 Закону України «Про Єдиний митний тариф» застосовуються

такі види мита:

- адвалерне, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
- специфічне, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;
- комбіноване, яке поєднує обидва ці види митного обкладення.

Слід зазначити, що серед основних функцій митного тарифу особливу увагу мають фіскальна і протекціоністська функції.

Фіскальна функція митного тарифу – забезпечує надходження коштів від стягнення мита в дохідну частину бюджету України. Тому зважаючи на цю мету, розмір митних тарифів встановлюється таким чином, щоб максимальними були не відносні, а абсолютні величини митних надходжень, оскільки невиправдане підвищення тарифів веде до зниження обсягу імпорту і подальшого зниження обсягу зібраних платежів.

Протекціоністська функція пов'язана із захистом вітчизняних виробників. Стягування мита з імпортованих товарів збільшує їх вартість при реалізації цієї функції на ринку країни-імпортера і тим самим підвищує конкурентоспроможність аналогічних товарів, вироблених вітчизняним товаро-виробником. Крім того, не можливо не погодитися з тим, що митні тарифи виконують важливу регуляторну функцію через справляння митних зборів з імпортованих товарів, які збільшують їх вартість при реалізації на внутрішньому ринку України.

Важливим є те, що у низці випадків митний тариф може бути використаний для розвитку національного експорту шляхом встановлення низьких ставок мита, а в деяких випадках і нульових ставок щодо окремих видів товару, необхідних для виготовлення вітчизняними підприємствами продукції, що сприяє розвитку вітчизняного виробництва та збільшення робочих місць.

Але варто зазначити, що за останній час уряд України в більшості випадків використовує митно-тарифне регулювання не для покращення економічного стану національного виробника та поліпшення життя населення, а в першу чергу як джерело формування державного бюджету. Так, з 01.08.2010 р. уряд України збільшив ставку мита та акцизу на імпортоване пальне, що значно вплинуло на ціноутворення товарів та послуг і, як наслідок, знизило рівень життя населення.

Також уряд України запровадив підвищені ставки мита та акцизу на товари, які не виробляються в Україні. На нашу думку, це суперечить правилам ГАТТ, які передбачають зменшення ставок мита з метою зниження тарифів та усунення інших бар'єрів, що ускладнюють розвиток міжнародної торгівлі та забезпечення населення товарами, які не виробляються вітчизняними товаровиробниками.

Тут доречною і слушною є думка, яку висловив Кордел Хал (держсекретар адміністрації Ф. Рузвельта), що високі тарифи швидше перешкоджають, ніж допомагають поживленню економіки, тому, на наш погляд, уряд України особливо в період стагнації економіки має більш ретельно підходити до питання збільшення митних тарифів. Також, як на нас, Україна має більш широко застосовувати преференційні ставки мита щодо рішення проблем надходження товарів, які в край необхідні для національного товаровиробника, та суттєво впливають на ціноутворення товарів, які виробляються на території України.

Преференційні ставки – це особливі пільгові ставки, які включають звільнення від сплати мита і застосовуються до товарів, які походять з держав, які разом із Україною входять до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, а також при встановленні якогось спеціального преференційного рішення відповідно до міжнародних договорів за участю України [9].

За останній час Україна достатньо активно використовує митні тарифи як інструмент економічної політики країни. У зв'язку з цим варто визначити, що близько 65% надходжень до державного бюджету від зовнішньоекономічної діяльності забезпечуються митними органами за рахунок митного оподаткування. Найбільшою частиною цих надходжень є мито, так як середня ставка імпортного мита – 30%.

Це, на нашу думку, в першу чергу свідчить, що в Україні відсутні власні джерела забезпечення товарною продукцією споживачів та досить слабкі позиції на внутрішньому ринку вітчизняних товаровиробників.

Отже, не маючи нормального внутрішнього ринку, товарної номенклатури продукції та

враховуючи слабкі позиції української валюти, неможливо, на наш погляд, стати повноцінним учасником світової торгівлі та досягти ефективності зовнішньоекономічних зв'язків.

Розглянемо динаміку розвитку зовнішньоторговельної діяльності України. У таблиці 1 наведені дані за обсягом експорту та імпорту товарів за 2008–2014 роки.

Аналізуючи дані, можемо зробити висновки, що протягом досліджуваного періоду починаючи з 2010 року зовнішньоторговельний баланс мав негативне сальдо і у 2014 склав 468,3 млн дол. США. У 2010–2012 роках експорт та імпорт товарів мали тенденцію зростання. Нова економічна криза 2012 року негативно вплинула на зовнішньоторговельний баланс країни. Значний спад відбувся у 2014 році, зокрема експорт товарів і послуг України за 2014 рік склав 65186,8 млн дол. США, імпорт – 60057,9 млн дол. США. У порівнянні з 2013 роком експорт зменшився на 19,9%, імпорт – на 40,8%. Цю тенденцію ми можемо розглянути на рисунку 2.

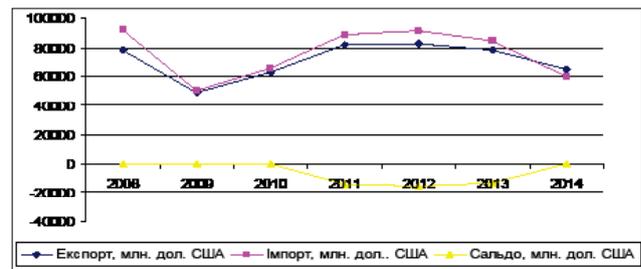


Рис. 2. Динаміка зовнішньоторговельного балансу України

Складено авторами

Проаналізувати структуру експорту товарів і послуг України ми можемо за даними, представленими у таблиці 2.

Таблиця 1

Обсяги експорту та імпорту товарів і послуг України за 2008–2014 роки

Показник	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт, млн дол. США	78708,6	49294,0	63164,6	82186,4	82429,6	78156,9	65186,8
Імпорт, млн дол. США	92003,3	50606,6	66189,9	88843,3	91456,3	84595,7	60057,9
Сальдо, млн дол. США	-13924,7	-1312,6	-3025,3	-14214	-15887,2	-13666,1	-468,3
Темп зростання експорту, %	–	62,6	128,1	130,1	100,3	94,8	83,4
Темп зростання імпорту, %	–	55	130,79	134,2	102,9	92,4	70,9

За даними Держкомстату України

Таблиця 2

Структура експорту товарів і послуг України за 2008–2013 роки

Показник (млн. дол. США)	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього товарів і послуг	78708,6	49294,0	63164,6	82186,4	82429,6	78156,9
Країни СНД	27411,8	17299,5	24350,2	32420,0	31347,6	28128,0
Інші країни	51296,8	31994,5	38814,4	49766,2	51082,0	50028,9

За даними Держкомстату України

Аналізуючи динаміку експорту товарів і послуг у розрізі груп країн можемо зазначити, що Україна значну частку експортує до країн СНД і у 2013 році експорт склав 28128,0 млн дол. США, а в інші країни світу 50028,9 млн дол. США. Порівняно з 2012 роком експорт до країн СНД зменшився на 11,4%, а до інших країн світу на 2,1%. Наочно динаміка експорту товарів і послуг у розрізі груп країн ми можемо розглянути на рисунку 3.

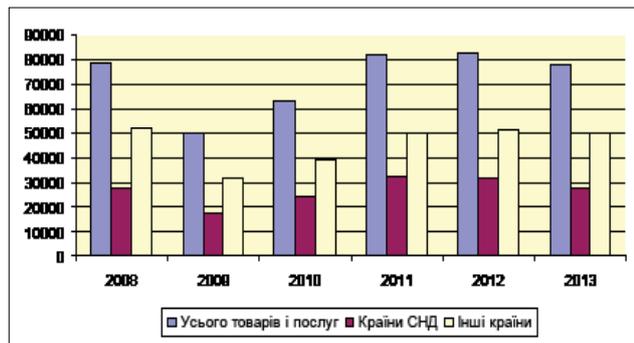


Рис. 3. Динаміка експорту товарів і послуг України у розрізі груп країн

Складено авторами

Структуру імпорту товарів і послуг України ми можемо дослідити за даними представленими у таблиці 3.

У ситуації з імпортом товарів і послуг України у розрізі групи країн ми бачимо іншу тенденцію. Так, у 2013 році імпорт із країн СНД склав 29432,0 млн дол. США, з інших країн світу – 55163,7 млн дол. США. У порівнянні з 2012 роком імпорт з країн СНД зменшився на 59,7%, а з інших країн світу, навпаки, збільшився на 19,4% [10]. Тенденція змін у структурі імпорту товарів і послуг представлена на рисунку 4.

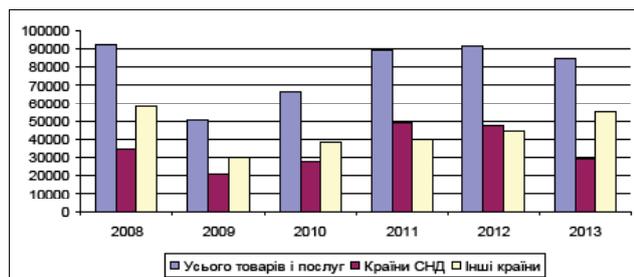


Рис. 4. Динаміка імпорту товарів і послуг України у розрізі груп країн

Складено авторами

Загалом, проаналізувавши наведені показники, ми бачимо загальну тенденцію спаду зовнішньоторговельного обігу України, який пов'язаний в цілому зі світовою економічною кризою і негативною ситуацією в нашій країні.

Розглядаючи експортний потенціал України, ми можемо зауважити, що експорт зосереджений переважно у продуктах мінерального та рослинного походження, про що свідчить товарна структура зовнішньої торгівлі на рисунку 5.

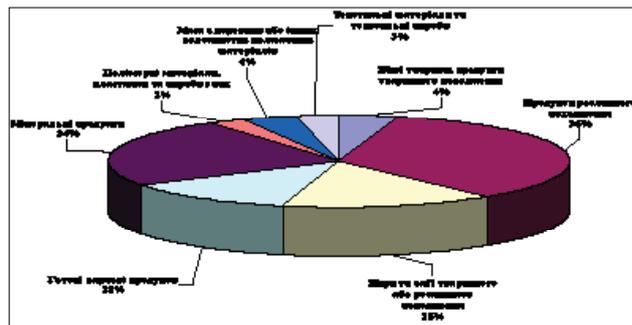


Рис. 5. Товарна структура експорту України за 2014 рік

Складено авторами

Вагомую складовою у структурі товарного експорту країни складають продукти рослинного походження – 36%, мінеральні продукти – 24%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 15%.

Важливим аспектом для забезпечення сприятливих зовнішньоекономічних умов країни є необхідність формування валютної політики та державного регулювання валютних відносин. Значною мірою на міжнародну торгівлю впливають коливання валютних курсів. Вплив валютного курсу відображається у цінних співвідношеннях експорту й імпорту, а це, у свою чергу, викликає зміни у внутрішньо-економічній ситуації країни.

З теорії та практики відомо, що девальвація національної валюти стимулює експорт і стримує імпорт. І навпаки – ревальвація стримує експорт і стимулює імпорт. В сучасних умовах Україна зазнала такий економічний аспект і на своєму ринку. За перше півріччя 2014 р. експорт товарів зменшився проти I півріччя 2013 р. на 5,2%, а експорт послуг – на 10,7%. Отже, цього разу девальвація гривні не змогла забезпечити зростання експорту. Оскільки зростання експорту немає, то очевидно, що профіцит зовнішньої торгівлі (3 млрд дол.) отримано

Таблиця 3

Структура імпорту товарів і послуг України за 2008–2013 роки

Показник (млн дол. США)	Роки					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього товарів і послуг	92003,3	50606,6	66189,9	88843,3	91456,3	84595,7
Країни СНД	34435,8	20479,8	27637,2	48945,5	47009,2	29432,0
Інші країни	57567,5	30126,8	38552,7	39897,8	44447,1	55163,7

За даними Держкомстату України

за рахунок істотного скорочення імпорту. Дійсно, за перше півріччя 2014 р. імпорт товарів в Україні скоротився на 17,9%, а послуг – на 19%. При цьому зменшення імпорту зумовлене зниженням купівельної спроможності як виробників (підприємців), так і населення, внаслідок істотної девальвації гривні за перше півріччя 2014 р.

Тому для України як країни, що розвивається, політика протекціонізму є однією зі складових зовнішньої політики. Як зазначає П.Х. Ліндерт у своїй теорії, митні тарифи майже завжди знижують рівень добробуту в країнах, що торгують, та перш за все понижують добробут як країн, що ввозять, так і країн, які експортують товар. П.Х. Ліндерт підкреслює, що ввізні та вивізні тарифи можуть бути повністю виправдані, коли вони є життєво важливим джерелом коштів для фінансування соціальних програм та інвестиційної діяльності [2].

Іншим методом регулювання експортно-імпорتنих операцій, який останнім часом застосовує Україна, у тому числі і відносно країн-членів СОТ, є нетарифні обмеження.

Нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, заборони тощо), які використовуються для регулювання експорту, відбуваються у випадках, передбачених ст.11, п.2а ГАТТ, тобто у випадку вивозу товарів, які вважаються дефіцитними на національному ринку, а також при експорті товарів у рамках міжнародних товарних угод з метою стабілізації відповідного транснаціонального товарного ринку [11].

Засоби нетарифного регулювання впливають на товаропотоки та підвищують ціну іноземних товарів, перешкоджають споживанню та збуту іноземних товарів на національному ринку, а також кількісно обмежують або забороняють ввіз або вивіз товарів.

Так, відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», для обмеження або заохочення експорту або імпорту окремих груп товарів, захисту вітчизняних товаровиробників в Україні запроваджено режим ліцензування і квотування.

Для захисту національного товаровиробника від субсидованого та демпінгового імпорту було прийнято цілу низку законів: «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» [12].

На сьогодні державою встановлено такі заходи нетарифного регулювання переміщення товарів через митний кордон України:

- квотування;
- ліцензування;
- видача дозволів і встановлення заборон;
- сертифікація;
- фіто-санітарний та ветеринарний контроль;
- встановлення граничних мінімальних цін;

– застосування акцизних марок.

Квотування як міра економічної політики являє собою введення кількісних і вартісних обмежень на ввезення та вивезення окремих видів товарів країнам або групам країн на певний термін.

Ліцензування полягає у видачі, компетентним центральним органом виконавчої влади, дозволу у вигляді документу державного зразка – ліцензії. Ліцензією надається право на ввезення або вивезення товарів, переміщення яких через митний кордон України обмежено [13, с. 218-229].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що заходи щодо регулювання експорту, імпорту товарів (продукції) в Україну є однією зі складових економічної політики.

З метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності можна виділити такі основні напрями удосконалення митно-тарифного регулювання в Україні, як:

– підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробника на світових ринках шляхом державного стимулювання розвитку експорто-орієнтованих галузей;

– сприяння залученню вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку національного господарства;

– збільшення обсягу виробництва та підвищення якості вітчизняних товарів з метою зменшення імпорту;

– забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

– розробка нових видів унікальної продукції з високим технічним рівнем;

– організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном;

– забезпечення стабільності, прозорості й ефективності державних фінансів, особливо у сферах оподаткування і бюджету;

– гнучка податкова, цінова, депозитна, кредитна, фінансова і валютна політика, що стимулює диверсифікацію експортно-імпорتنих операцій.

За сучасних умов розвитку економіки України проблема удосконалення механізму митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності набуває особливого значення. Державне митно-тарифне регулювання має бути спрямованим у першу чергу на вдосконалення законодавчої бази у цій сфері, а також на забезпечення фінансової стабільності в країні.

Але варто зазначити, що уряд України інколи приймає рішення, які суперечать потребам часу та суттєво впливають не тільки на політичний імідж країни, але й на життєвий рівень громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Янковский Н.А. Организация внешнеэкономической деятельности большого производного комплекса : навч. посіб. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 430 с.
2. Стровский Л.Е. Казанцев С.К., Шаблова Е.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. – М. : Юнити, 2001. – 823 с.
3. Макогон Ю.В., Кравченко В.А., Кравцова В.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування : навч. посіб. – Донецьк : Дон ГУЭТ, 2004. – 160 с.
4. Мамутов В. К. Економіко-правові важелі проти тіньової економіки // Вісник НАН України. – 2001. – № 1. – С. 24-32.
5. Новицький В. Є. Особливості становлення ринку послуг у відкритій економіці України / Інвестиційно-інноваційні стратегії у військовому та цивільному секторах. Зб. наук. праць № 3. НДІ міжнародних відносин НАУ, Голов. ред. – д-р екон. наук В. Є. Новицький. – К., 2007. – 148 с.
6. Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 19.09.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584-18>.
7. Митний кодекс України від 02.09.2014 р. № 1657-VII від [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 14.10. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
9. Білоус О. О./Правове регулювання експортно-імпорتنних операцій в Україні / О.О. Білоус: Форум права. – 2011. – № 2. – С. 64-69.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Масловська Л. В. Управлінські аспекти зовнішньоекономічної діяльності України в перехідний період // Економіка України. – № 8. – 2006. – С. 67-72.
12. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. – Тернопіль : Астон, 2001. – 362 с.
13. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2011. – 488 с.

УДК 338.45.65.012

Кундицький О.О.

*доктор економічних наук, професор
Львівського національного університету імені Івана Франка*

НЕОБХІДНІСТЬ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ У РЕФОРМУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

NEED FOR STATE PARTICIPATION IN REFORMING HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті відображено важливість освіти як для конкретного індивіда, так і для країни в цілому. Аналіз освітніх витрат в Україні показує їх незадовільний стан у порівнянні з іншими європейськими країнами. Автор наголошує, що нинішній незадовільний стан вищої освіти – це не тільки результат недофінансування, але й низки інших причин, які досліджені автором у цій статті.

Ключові слова: освіта, фінансування, держава, якість, державне регулювання, викладачі.

АННОТАЦІЯ

В статье показывается важность образования как для конкретного индивида, так и для страны в целом. Анализ образовательных расходов в Украине показывает их неудовлетворительное состояние по сравнению с другими европейскими странами. Автор отмечает, что сегодняшнее неудовлетворительное состояние высшего образования – это не только результат недофинансирования, но и ряда других причин, которые исследуются в этой статье.

Ключевые слова: образование, финансирование, государство, качество, государственное регулирование, преподаватели.

ANNOTATION

The paper shows the importance of education for a specific individual and for the country as a whole. Analysis of educational expenditures in Ukraine shows their poor condition compared with other European countries. The author notes that the present unsatisfactory state of higher education is not only the result of underfunding, but also a number of other reasons that are explored in this article.

Keywords: education, finance, government, quality, government regulation, teachers.

Постановка проблеми. Аналіз стану освітньої сфери нашої держави засвідчив, що освіта, у тому числі і вища, зіткнулася з безліччю викликів, які їй ставить сьогодишнє суспільство. Необхідність реформування освітньої сфери сьогодні є нагальною проблемою. Тому предметом розгляду статті будуть конкретні напрями, які, на нашу думку, призведуть до підвищення ефективності державного регулювання освіти в Україні, виходячи з ситуації, яка склалася на сьогоднішній день.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб запропонувати напрями вдосконалення підвищення ефективності державного регулювання освіти з метою вдосконалення відтворення робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку освіти як фактора економічного зростання зробили такі західні вчені: Р. Лукас, П. Ромер,

Е. Фелпс, Т. Шульц та інші. Реформуванню ж вищої освіти в Україні присвячені роботи відомих учених-економістів В. Андрущенко, І. Зязюна, К. Корсака, В. Кременя, Н. Ничкало, Л. Пуховської, М. Таланчука та ін.

Виклад основних результатів дослідження. Будь-яка діяльність людини неможлива без одного із найважливіших чинників – знань, основним джерелом яких на сьогодні є освіта. Освіта поліпшує всі форми життєдіяльності людини: навчання на робочому місці, охорону здоров'я, управління домашнім господарством. Приблизно вартість цих негрошових вигод становить дві третини заробітної плати [6, с. 218].

Освіта – це інвестування в індивідів, що забезпечує віддачу, як і будь-яке інше капіталовкладення [7, с. 54]. Доведено, що інвестиції в науку і освіту є найвигіднішими. Вони є гарантією найшвидшої віддачі, закладаючи надійну основу для нинішнього та майбутнього прогресу. Будь-яка країна, для того щоб зайняти чільне місце в світовому співтоваристві, повинна дбати про власний науково-технічний потенціал [5, с. 298].

Українська освіта – один із найбільших секторів суспільства, в якому працюють та здобувають освіту послуги близько 9 млн осіб. Україна успадкувала від СРСР потужну розгалужену освітню систему з передовою на той час інфраструктурою. За роки незалежності фактично відбувалося екстенсивне використання матеріально-технічних, кадрових та організаційних ресурсів попередньої системи та прилаштування їх до потреб незалежної держави.

Освіта тісно пов'язана з діяльністю держави. Однією із головних причин, окрім Конституції України, участі держави у забезпеченні і гарантуванні освіти є те, що освіта може слугувати засобом, за допомогою якого людина може підвищувати свій життєвий рівень.

Також важливою причиною участі держави в освітньому процесі є суспільно-корисна цінність витрат на освіту. Користь від наявності високоосвічених громадян має не лише окремо взятий індивід, а й держава в цілому. Тобто суспільна вигода від освіти є більшою сумою ніж вигоди, які отримують окремі громадяни. Це основна причина того, чому держава не вирішує питання про визначення рівня освіти рин-

ковими методами. У даному випадку ринок не здатний врахувати довгострокові інтереси держави, її соціальні і економічні перспективи, внаслідок дії інших принципів, які йому притаманні.

Щодо вищої освіти, то її наявність у 2,3 рази знижує ризик бідності і в 1,7 рази підвищує ймовірність отримання середніх доходів [1, с. 5].

Бюджетне фінансування вищої освіти, незважаючи на відносне зростання цього показника, на практиці є недостатнім і має деформовану структуру видатків. Майже 80% передбачено на оплату праці з нарахуваннями та стипендії. Наприклад, оплата праці – 55%, видатки на стипендію – 22, на комунальні послуги – 5, капітальні видатки – 2,6%. На науку виділяється лише 4,5%, що теж значно нижче від вимог законодавства.

У той же час в Україні, за даними статистики, продовжується збільшення кількості фахівців з науковими ступеннями, які працюють у різних сферах економіки. Лише у 2013 р. отримали звання доктора наук 1105 осіб, кандидата наук – 4633 особи, середній вік яких становив 49 років чоловіків – докторів наук і 45 – жінок – докторів наук та, відповідно, 35 і 34 роки – кандидатів наук. Проте частка докторів та кандидатів наук, які беруть безпосередню участь у виконанні наукових та науково-технічних робіт, постійно зменшується і на 31 грудня 2013 р. склала 19,2% загальної їхньої кількості, що менше, ніж на 31 грудня 2012 р., на 0,6 в.п.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті, а щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Достатньо навести такі приклади: США витрачають на ці цілі 16%, Німеччина – 12%, Франція – 16%, Фінляндія – 7, 2% від річного валового внутрішнього продукту [3, с. 75-84].

Назрілим завданням на сьогоднішній день є забезпечення доступності якісної освіти для усіх членів суспільства. Згідно з прогнозами ЮНЕСКО, у XXI ст. цивілізованого рівня добробуту досягнуть тільки країни, в яких 40-50 % працездатного населення буде мати якісну вищу освіту. За прогнозами П. Шевчук та Г. Швидкої чисельність населення із повною вищою освітою в Україні на початок 2051 р. досягне 6015 тис. осіб, а частка їх у населенні становитиме 18,3% [8, с. 90].

Як показують дослідження окремих науковців, система освіти України залишається однією із відсталих в Європі [2]. Причому серед головних причин такого стану зазвичай наголошується на її незадовільному фінансуванні. Частково погоджуючись із даним твердженням, вважаємо, що фінансування є вагомим, але не єдиною причиною незадовільного стану вітчизняної освіти і, зокрема, вищої. Розраховувати на зростання фінансування освіти в період,

коли Україна зі зброєю в руках відстоює свою незалежність, не доводиться. У той же час ми повинні звернути свою увагу на низку передумов, які також є причиною сьогоденного стану вітчизняної освіти. Однак їх усунення не потребує значних коштів, а лише волі і державницького мислення. Спробуємо розглянути кожен із них.

По-перше, недосконалість державного управління вищою освітою, яка проявляється у формалізації процедур ліцензування і акредитації з усіма негативними наслідками, відсутністю ефективної системи контролю якості діяльності вищих навчальних закладів, незадовільним фінансуванням, відсутністю дієвого механізму обґрунтування і регулювання кількості вищих навчальних закладів (ВНЗ), слабкий зв'язок переліку спеціальностей та ліцензованих обсягів підготовки із запитами економіки, архаїчні механізми формування корпусу керівників ВНЗ.

По-друге, соціальна якість освіти, яка характеризується тим, що наявність диплома про вищу освіту не завжди обумовлює можливість отримання роботи за спеціальністю, орієнтація значної частини населення на отримання дипломів, а не якісної освіти; широке розповсюдження підготовки курсових, дипломних, магістерських робіт, кандидатських, докторських дисертацій на замовлення та продаж та підтримка суспільною думкою цієї практики.

По-третє, особливість навчального процесу у ВНЗ України, якому притаманні орієнтація переважної більшості навчальних закладів на максимізацію набору вступників, відсутність варіативної частини змісту освіти та індивідуальних планів студентів, неузгодженість змісту освіти з міжнародними стандартами з більшістю спеціальностей, слабкий зв'язок навчального процесу з бізнесом, поширення списування, відсутність системи об'єктивної оцінки результатів навчальної діяльності студентів, невідповідність матеріальної бази навчального процесу.

По-четверте, специфіка студентів українських ВНЗ, яка проявляється у низькому рівні мотивації значної їх частини на навчання, не сформованості несприятливого ставлення до списування, плагіату, корупційних засобів отримання оцінок, не сформованості чітких професійних інтересів, невідповідність переважної частини вступників на перший курс вимогам навчального процесу, не сформованість необхідних навчальних умінь та недостатність базових знань, слабкі знання іноземних мов.

По-п'яте, особливості умов роботи викладачів українських ВНЗ, які проявляються у великому обсязі аудиторних занять, низькій заробітній платі, незадовільних знаннях іноземних мов, відсутність досвіду викладання у ВНЗ інших країн, формалізація наукової діяльності.

По-шосте, особливості управління українськими ВНЗ, які проявляються у відсутності професійних менеджерів у складі керівництва

на всіх рівнях, централізація університетського менеджменту в одних руках, несамостійність структурних підрозділів, відсутність реальної автономії, обмеженість прав колегіальних органів, відсутність системи оцінки керівників усіх рівнів, панування традиції необмеженого часом займання посад призначених керівників, а також їх заступників, орієнтація університетського менеджменту на вирішення фінансових проблем, а не на якість освіти, недосконалість системи відбору, оцінки, просування, розвитку управлінських та викладацьких кадрів, кулуарність прийняття важливих управлінських рішень.

У ситуації що склалася ефективність державного регулювання вищої освіти пропорційна мотивації студентів і за оцінками нині не перевищує 10% відповідно до усередненої оцінки [2]. На нашу думку, одним із виходів із ситуації, що склалася, є зміна державної моделі фінансування освіти на конкурсній основі. Дана модель мала б передбачати конкурс вишів за можливість державного фінансування та підготовку фахівців за відповідними напрямками в обсягах і на терміни, необхідні для розвитку національної економіки. Умови даного конкурсу мають передбачати такі характерні блоки, як якість професорсько-викладацького складу, історію і традиції вузу, рівень міжнародного визнання.

Щодо якості професорсько-викладацького складу, то традиційно у нас визначають частку докторів наук, кандидатів у загальній чисельності викладачів вузу. Хоча, на думку автора цієї статті, доречним є також визначення рівня їх наукової активності, куди би входили такі критерії, як кількість одноосібних публікацій, проведення і участь у міжнародних конференціях, кількість підготовлених кандидатів і докторів наук протягом останнього терміну контракту, знання іноземних мов. Питання якості професорсько-викладацького корпусу тісно пов'язано із таким чомусь в наших умовах делікатним питанням, як вік і вихід на пенсію. Відправити сімдесятилітнього професора на пенсію або дати менше однієї ставки без його на те згоди більшості вузів України вважається неетичним. Це виглядає найбільш парадоксально тоді, коли значна кількість молодих науковців у тому ж таки вузі працює на 0,25, 0,5 або 0,75 ставки. У даному питанні вважаю за доцільне звернутися до досвіду цивілізованих країн, де це питання давно вирішене. Так, наприклад, у сусідній нам Польщі законодавчо регламентовано, що трудові відносини з викладацьким складом призупиняються при досягненні 70-річного віку.

Наступним кроком, який би сприяв підвищенню якості викладацького складу, є зміна підходу до набору в аспірантуру (докторантуру) і подальший захист. Суть пропозиції зводиться до того, що випускник даного вузу може вступати до аспірантури у будь-який відповідного

профілю заклад окрім рідного вузу. Аналогічно процедура захисту, з поправкою – окрім вузу, де виконувалась робота.

Також у ситуації, що склалася, з метою вдосконалення ефективності державного регулювання освіти, доречним є переглянути структуру закладів вищої освіти і привести її у відповідність з потребами держави; дати чітке визначення понять «університет», «академія», «інститут», «коледж», «технікум», «училище» та їх підрозділів – «факультет», «відділення», «кафедра», «лабораторія»; розмежувати поняття «національний», «державний», «регіональний», «місцевий», бо скоро всі периферійні університети стануть національними. Оскільки в Україні відсутня практика, яка притаманна іншим країнам світу щодо існування стандарту діяльності керівників освітньої сфери, потрібно розробити дані стандарти з урахуванням передового міжнародного досвіду в найкращих термінах.

Іншим напрямом реформування вищої освіти є усунення передумов для розвитку корупції. Зокрема, держава не повинна відновлювати вступні іспити до ВНЗ та розширювати число пільг, які полегшують вступ до навчальних закладів. Так, станом на сьогоднішній день існує вісім пільгових категорій.

Крім пільговиків, які мають право зарахування до ВНЗ поза конкурсом, є ще пільговики, які мають право першочергового зарахування до ВНЗ при однаковій кількості набраних конкурсних балів. І таких категорій дев'ять, але тільки дві з них передбачають успішне навчання абітурієнтів у школі: випускники старшої школи (повна загальна середня освіта), нагороджені золотою або срібною медаллю, випускники основної школи, які мають свідоцтво про базову загальну середню освіту з відзнакою.

Автор погоджується з думкою про те, що привілеї в освіті повинні мати ті, хто на це заслужив, показавши успіхи і непересічність уже під час навчання в школі, незалежно від свого соціального статусу. Інакше, роздаючи пільги численним соціальним категоріям, ми втрачимо талановитих школярів, яким не пощастило народитися в сім'ї пільговиків і які вийдуть вчитися в Європу або Америку, де кращі університети нададуть їм гранти, розгледівши в них майбутніх учених і новаторів [4, с. 4].

Висновки. Таким чином, наведені вище пропозиції, на думку автора цієї статті, сприятимуть піднесенню стандартів української освіти до рівня світових зразків, а також піднімуть рейтинги вітчизняних освітніх закладів, зокрема вищих.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берсуцкий Я.Г. Стратегическое управление: модели и методы : учеб. пособие / Я.Г. Берсуцкий, Н.Н. Лепа. – Донецк : ДИЭХП, 2001. – 141 с.
2. Войтенко Г.О. Проблеми і шляхи реформування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / Г.О. Войтенко,

- В.П. Войтенко, Л.О. Теліс // Нові наукові статті з проблем вищої освіти. – 2011. – Травень. – Режим доступу : <http://kisilmv.if.ua/science/new-in-higher-education-05-2011.htm>.
3. Ковалюк О.М. Сімейні господарства України: принципи, механізми, перспективи : навч. посібн. / О.М. Ковалюк, Г.А. Лех, С.К. Реверчук. – К. : Атіка, 2002. – 176 с.
 4. Орлова І. Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ» / І. Орлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eba.com.ua/static/members.
 5. Сердюк І.Г. Стимулювання інноваційної діяльності / І.Г. Сердюк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 81-90.
 6. Хорошковський В. Деякі порівняльні аспекти економічного зростання / В. Хорошковський, В. Юрчишин // Економіка України. – 2000. – № 12. – С. 4-12.
 7. Цыганов С.А. Государственная поддержка инновационной деятельности (опыт программ SBIR и STTR в США). Управление инновациями. Становление развития малой технологической фирмы : сборник статей / С.А. Цыганов. – М. : АНХ, 1999. – 201 с.
 8. Шевчук П.Є. Прогноз рівня освіти населення України до 2050 р. / П.Є. Шевчук, Г.Ю. Швидка // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1. – С. 85-96.

УДК 336.1:339.7

Куценко Т.Ф.

кандидат економічних наук, доцент

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СТАНДАРТІВ ЄС У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

FORMATION OF AN EFFECTIVE MODEL OF BUDGET SECURITY OF UKRAINE BASED ON THE EU STANDARDS IN THE FIELD OF PUBLIC FINANCE

АНОТАЦІЯ

У статті представлено прикладний аспект дослідження проблеми формування ефективної моделі бюджетної безпеки України, пов'язаний як з новим її статусом асоційованого члена ЄС, що вимагає виконання певних вимог щодо запровадження стандартів ЄС, зокрема у сфері державних фінансів, так і з необхідністю проведення радикальних реформ у досить складних нинішніх умовах економічної кризи.

Ключові слова: бюджетна безпека, Фіскальний Пакт ЄС, фіскальні правила, стандарти ЄС у сфері державних фінансів, фіскальна консолідація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается прикладной аспект исследования проблемы формирования эффективной модели бюджетной безопасности Украины, связанный как с новым ее статусом ассоциированного члена ЕС, что предполагает исполнение определенных требований относительно внедрения стандартов ЕС, а именно в сфере государственных финансов, так и с необходимостью проведения радикальных реформ в достаточно сложных нынешних условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, Фискальный Пакт ЕС, фискальные правила, стандарты ЕС в сфере государственных финансов, фискальная консолидация.

ANNOTATION

The article analyzes the applied aspect of study of the problem of formation of an effective model of budget security of Ukraine, in relation with its new status as an associate member of the EU, which implies fulfillment of certain requirements regarding the implementation of the EU standards, namely in the field of public finance, as well as with the necessity of radical reforms in rather difficult current conditions of economic crisis.

Keywords: budget security, European Fiscal Compact, fiscal rules, EU standards in the field of public finance, fiscal consolidation.

Постановка проблеми. Необхідність вирішення проблем бюджетної безпеки у контексті антикризового управління економікою України на нинішньому етапі її розвитку зумовлена тим, що у складі національної, економічної та фінансової безпеки саме бюджетна безпека несе на собі суттєве функціональне навантаження, яке полягає у тому, що саме ця складова є ключовою, фундаментом, матеріальною основою суверенності держави, що, у свою чергу, визначає реальні можливості розбудови економіки та незалежності. Окрім того, реальні зміни, що відбуваються у фінансовій системі ЄС, висувують перед Україною, яка нещодавно стала асоційованим членом ЄС, специфічні виклики, насамперед у сфері державних фінансів. Зважаючи на складну економічну ситуацію, поєднану з військовим конфліктом на сході країни, беззаперечним є те, що потреби України у значних обсягах фінансових ресурсів можуть задо-

вільнити насамперед міжнародні структури та країни ЄС, що підтримують її у ці складні часи, тому саме вони, надаючи позики в рамках програм фінансової допомоги, ставлять умови та об'єктивно вимагають проведення реальних реформ, які б включали цілеспрямовані заходи з урахуванням апробованих на досвіді стандартів ЄС. Тому за цих умов дослідження проблеми формування ефективної моделі бюджетної безпеки з урахуванням стандартів ЄС у сфері державних фінансів є вочевидь актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бюджетної безпеки розглядаються фахівцями з державних фінансів та експертами з питань національної безпеки досить жваво, робляться акценти на тих чи інших її аспектах, зокрема у працях таких вчених, як О. Барановський, Л. Борщ, В. Соловійов, В. Геєць, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Мунтіян, В. Предборський, А. Сухоруков, О. Користін, В. Андрощук, О. Колісник, І. Дідович, В. Федосов, І. Луцик, В. Рудик та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Прикладний аспект дослідження проблеми бюджетної безпеки, пов'язаний з новим статусом України як асоційованого члена ЄС, що вимагає виконання певних вимог щодо запровадження стандартів ЄС, зокрема у сфері державних фінансів, поки що в українській економічній науці є малодослідженим, особливо у контексті розробки антикризової політики. Тому, на наш погляд, варто акцентувати увагу на розгляді бюджетної безпеки України саме у цій площині, з урахуванням європейського досвіду запровадження фіскальних правил та обмежень, а також зважаючи на діючий у країнах ЄС механізм фіскальної консолідації, що потребує вивчення у контексті даної проблематики.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтувати необхідність та розглянути практичні засади формування ефективної моделі бюджетної безпеки України з урахуванням стандартів ЄС у сфері державних фінансів, а саме запровадження жорстких фіскальних правил в українську бюджетну практику, що ґрунтуються на цих стандартах з урахуванням зарубіжного досвіду їх застосування в рамках механізму фіскальної консолідації як антикризової стратегії бюджетної політики, зокрема країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні декілька років вочевидь відбувається модифікація фінансової системи ЄС, зокрема шляхом створення Фіскального союзу, що закріпив рішення про впровадження орієнтованої на стабільність бюджетної політики, згідно з чим країни-учасниці повинні забезпечити посилену координацію фінансової (бюджетної) й економічної політик. «Договір про стабільність, координацію та управління в економічному та валютному союзі» підписали 25 держав – членів ЄС (без Великобританії та Чеської Республіки) 2 березня 2012 р. у Брюсселі. Його ще називають Фіскальний/Бюджетний Пакт (Fiscal compact), що набув чинності з 1 січня 2013 року та посилив реформований у зв'язку з борговою кризою Пакт про стабільність і зростання (грудень, 2011). Суть Фіскального Пакту полягає у законодавчому закріпленні єдиних та обов'язкових бюджетних правил, які зобов'язують утримання показників державних фінансів у межах жорстких параметрів (див. таблицю 1).

За результатами 2014 року більшість країн ЄС вписуються в бюджетні обмеження Фіскального Пакту, насамперед держави Північної та Центральної Європи. Так, Німеччина та Люксембург очікують навіть профіциту бюджету в розмірі 0,2% ВВП [4]. Деякі успіхи має навіть Греція (після проведення семи пакетів заходів бюджетної економії та «лікування» кредитами «трійки» донорів – ЄС, Європейського центро-

банку та МВФ з 2010 року, що стало ілюстрацією неефективності політики бюджетної економії вкупі із нарощуванням державного боргу без одночасної політики реіндустріалізації та стимулювання економіки) [5] – скорочення дефіциту бюджету до 1,6% ВВП в порівнянні з 12,2% за минулий 2014 рік на фоні довгоочікуваної тенденції до зростання, яка може бути підкріплена знову ж таки новими кредитами. Однак найбільші проблеми з виконанням бюджетних обмежень має Франція, яка рік за роком не виконує рекомендації та нині знаходиться у т.зв. «процедурі надлишкового дефіциту» (excessive deficit procedure), тобто під загрозою санкцій [4].

Практичне виконання Фіскального Пакту в рамках ЄС висуває необхідність певних кроків з боку відповідних державних органів України, які випливають із актуальних завдань з одного боку, євроінтеграції, а з іншого – антикризового управління економікою, насамперед в контексті формування ефективної моделі бюджетної безпеки в рамках зміцнення національної безпеки країни загалом.

З урахуванням вимог та стандартів ЄС, що змінилися у зв'язку зі створенням Фіскального союзу, українськими можновладцями вже передбачаються певні заходи адаптації до нових умов на основі існуючих тенденцій розвитку. Зокрема про деякі кроки вже було заявлено. Так, однією із 62-х реформ, що проголошені в «Стратегії-2020» (2014) є реформа фінансо-

Таблиця 1

Економічний зміст Фіскального Пакту ЄС

ФІСКАЛЬНИЙ ПАКТ ЄС –		
угода, яка передбачає: 1) жорстку фінансову дисципліну та бюджетний облік на основі чітких стандартів з контролем Євростату, 2) ступінчасту та автоматизовану систему санкцій за її порушення, 3) бюджетні обмеження у межах жорстких параметрів:		
Приймається верхня межа платоспроможності країни, розрахована на базі Європейської СНР – бюджетний дефіцит сектору загального державного управління (ЗДУ) – у межах «маастрихтського рівня» 3 % від ВВП	керівництво країн бере на себе зобов'язання в якості середньострокової мети затверджувати структурно збалансований бюджет («очищений» від кон'юктурних та одноразових впливів) – з річним структурним дефіцитом не більше 0,5% номінального ВВП, крім тих випадків, коли квота державної заборгованості значно менше 60% від ВВП	запровадження в національне право «боргового гальма» (debt brake) – обмеження державного боргу (боргу ЗДУ) «маастрихтським рівнем» у 60% ВВП, за ігнорування передбачаються санкції в розмірі до 0,1% від ВВП

Складено за джерелами [1; 2; 3]

Таблиця 2

Базові показники розвитку економіки України з точки зору бюджетної безпеки

Ключові показники	Україна сьогодні	Україна 2020	Максимальне та мінімальне значення серед країн ЄС	Пояснення
РОЗВИТОК				
Максимальне відношення загального дефіциту бюджету, включно з Нафтогазом, до ВВП	10,1%	3%	5,8% ... 0,8% (Велика Британія... Болгарія)	За даними прогнозу МВФ (2014)/ Маастрихтські критерії конвергенції/за даними Eurostat
Максимальне відношення загального державного боргу до ВВП	67,6%	60%	90% ... 19% (Велика Британія... Болгарія)	За даними прогнозу МВФ (2014)/ Маастрихтські критерії конвергенції/за даними Eurostat

Складено автором на основі [6]

Таблиця 3
Основні показники бюджетної безпеки України в порівнянні зі стандартами ЄС у сфері державних фінансів

Напрями аналізу	Індикатор ЄС	Україна	Висновки з аналізу
1. Аналіз державної квоти витратів (відношення витратів зведеного бюджету до ВВП, %)	Ряд країн мають цей показник нижче українського, тільки в Угорщині – більше (2012 р.)	За 2012 р. відношення витратів зведеного бюджету до ВВП – близько 48% (за даними МВФ) [7], за офіційними даними: за 2012 р. – 34,9%, за 2013 р. – 34,8% [8]. За 2014 р. – майже 50% (за попередніми оцінками), з урахуванням місцевих бюджетів і чистих витрат Пенсійного фонду рівень державного споживання 2015 року становитиме 52-54% ВВП [9], якщо з урахуванням пенсійного та інших соціальних фондів та прихованих витратів (за попередніми оцінками) – майже 2/3 річного ВВП [10].	1) Рівень витратів держбюджету не є визначальним щодо їх якості та ефективності 2) Світовим досвідом доведено: у країнах з низьким рівнем доходів економічне зростання можливе лише за умови, якщо державне споживання не перевищує 25–30% ВВП [9]
2. Аналіз рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет та позабюджетні фонди (відношення доходів зведеного бюджету та позабюджетних фондів до ВВП)	1) Показник свідчить про рівень централізації бюджетної системи та є одним із основних факторів, що впливає на темпи економічного зростання 2) За західно-європейською моделлю – 35-45% ВВП	За 2012 р.: через зведений бюджет – 31,6%, з урахуванням позабюджетних фондів – 44,6% за 2013: через зведений бюджет – 30,4% (офіційні дані), вважається надмірним, так як пороговим значенням вважається 30%, демонструє негативну тенденцію та деструктивний вплив на розвиток бізнесу, ефективність перерозподілу ВВП тільки поглиблюється	Запровадити механізми, які сприятимуть: 1) зменшенню рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет та позабюджетні фонди, 2) підвищенню ефективності такого перерозподілу
3. Аналіз державного бюджетного сальдо	Референтний показник бюджетного сальдо за Маастрихтською угодою – 3% ВВП	За 2012 р. бюджетний дефіцит зведеного бюджету склав 4,6% (за даними МВФ) [7]. За 2012 р. за офіційними даними – 3,6% (попередні роки: 2009 – 4,1%, 2010 – 6%, 2011 – 1,8%), за 2013 р. – 4,4%. За 2014 р. попередні дані: – максимальне відношення до ВВП за 2014 р. – 10,1% [6]. – загальний показник дефіциту сектору загальнодержавного управління (за попередніми оцінками: дефіцит зведеного бюджету з урахуванням фінансування «Нафтогазу України», на капіталізацію банків та Фонду гарантування вкладів, повернення ПДВ, що здійснено замість грошей цінними паперами (ОВЦП) – 210 млрд. грн.) до ВВП за 2014 рік – 14% [11]	1) Внаслідок перевищення референтного показника для країни ЄС може бути застосована процедура скорочення дефіциту 2) Для України необхідна реалізація цілої системи рішень для розв'язання проблеми бюджетного дисбалансу (фіскального розриву)
4. Аналіз структурного сальдо	Діють єдині фіскальні правила на виконання вимог середньострокової мети (medium-term objective) – жорсткі вимоги у відповідності до ситуації в країні – щорічний мінімум структурного дефіциту – не більше 0,5% ВВП	За 2012 рік структурний дефіцит, тобто очищений від кон'юнктурного впливу та одноразових ефектів, становив 4,3% ВВП (за даними МВФ) [7]	Для України – може бути графічним індикатором 0,5% ВВП – дотримання сприяло б відходу від експансивної бюджетної політики та орієнтувало б на стабільність
5. Аналіз державного первинного бюджетного сальдо (державного сальдо без витратів на погашення процентів)	1) Бюджетне навантаження зі сплати процентів за державним боргом – має низьку квоту, тому не є основним видом навантаження, тому первинний дефіцит є досить низьким 2) За методологією МВФ та Світового банку, показник бюджетних витрат на погашення та обслуговування державного боргу у 40% вважається критичним	1. Почовні витратки завжди перевищували надходження, створюючи нестабільну фінансову ситуацію. 2. До 2012 р. включно найвищий в порівнянні з ЄС негативний показник первинного дефіциту в розмірі майже 3% із доволі повільною тенденцією поліпшення (за даними МВФ) [7]. 3. Останнім часом навантаження зі сплати процентів за державним боргом зростає по мірі зростання основної суми боргу, що збільшує цей показник. У 2013 році витрати на погашення та обслуговування державного боргу були заплановані на рівні 31% доходів державного бюджету. Обслуговування державного боргу з бюджету-2014: 44856 млн грн, проект бюджету-2015: 74660 млн грн, що на 66, 4% більше ніж у 2014р. [12].	Необхідна реалізація цілої системи рішень для розв'язання проблеми державної заборгованості
6. Аналіз квоти державної заборгованості	1) Референтний показник за Маастрихтською угодою – 60% ВВП 2) Критичний рівень обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП – 80-100%	На 31.12.2013 загальна сума державного та гарантованого державою боргу – 584 786 286,29 тис. грн. На 31.12. кризового 2009 року – 317 904 121,73 тис. грн, зокрема тоді обсяг валового зовнішнього боргу до ВВП – 88,2%, 2010 р. – 85, 07% (критичний рівень), на кінець III кв. 2013 р. на 1.10.2014 склав 135,9 млрд дол. США, або 88,3% ВВП [12]. На 31.12.2014 року загальна сума державного та гарантованого державою боргу країни досягнула рекордно високого рівня 1 100 563 980,35 тис. грн (тобто більше 1 трлн грн, що складає майже 70 млрд дол. США), тобто 68% ВВП (спад реального ВВП 2014 року становить 7%, проте через прискорення інфляції до 25,3% номінальний ВВП збільшиться до 1 трлн 525 млрд грн) [13]	1) Необхідна реалізація цілої системи рішень для розв'язання проблеми державної заборгованості 3) Максимальне відношення загальної суми державного та гарантованого державою боргу до ВВП за 2014 р. – 67,6% (прогноз МВФ) [6]

вого контролю держави та стабілізації державного бюджету [6]. Також серед 25-ти ключових показників розвитку України базовими визначені: 1) максимальне відношення загального дефіциту бюджету, включно з Нафтогазом, до ВВП, 2) максимальне відношення загального державного боргу до ВВП (див. таблицю 2).

За результатами аналізу, проведеного експертами МВФ, зокрема Е. Бауманном, та з урахуванням висновків українських експертів щодо основних показників бюджетної безпеки України в порівнянні зі стандартами ЄС у сфері державних фінансів можна зробити такі узагальнення (див. таблицю 3).

У досить складних нинішніх умовах економічної кризи в Україні, коли зростає залежність від міжнародних організацій, які диктують умови надання кредитів для стабілізації економіки, на часі формування ефективної моделі бюджетної безпеки України з урахуванням несприятливих інституціональних і політичних умов, що ускладнюють нині ситуацію у сфері державних фінансів та вимагають необхідних кроків, які рекомендуються ЄС і адекватні вимогам вище згаданого Фіскального Пакту,

зокрема заходів фіскальної консолідації, які в свою чергу, як вважають фахівці, сприятимуть не тільки процесу зміцнення бюджетної безпеки, але й економічній стабілізації загалом (див. таблицю 4).

У даному контексті фіскальна консолідація, за В.П. Кудряшовим, з яким варто погодитися, пропонується як система реформування сфери державних фінансів, спрямована на підвищення їх стійкості [14], до напрямів реалізації якої належать: 1) обмеження дефіциту сектора загального державного управління; 2) зменшення обсягів і покращення структури державного боргу, з урахуванням пріоритетів економічної, фінансової та бюджетної безпеки, тобто процес не повинен супроводжуватися посиленням негативних впливів на основні макроекономічні показники розвитку країни (темпи зростання ВВП, податкове навантаження, рівень споживання, величину платоспроможного попиту, рівень інфляції тощо) [15].

У даному випадку фіскальна консолідація, як вважає О. Длугопольський, має виступити специфічною антикризовою стратегією бюджетної політики, реалізація якої допомагає сут-

Таблиця 4

Несприятливі інституціональні й політичні умови та необхідні заходи фіскальної консолідації задля гарантування бюджетної безпеки України з урахуванням стандартів ЄС

Несприятливі умови	Результати	Заходи фіскальної консолідації задля гарантування бюджетної безпеки
Макроекономічний прогноз, котрий є основою для складання будь-якого бюджету та фінансового планування, не є незалежним	Відсутність об'єктивного макроекономічного прогнозування й оцінки податкових надходжень, що є вимогою ЄС	Запровадження бюджетного планування (на термін середньострокового фінансового планування – мінімум t+3) на основі незалежного макроекономічного прогнозування та оцінки податкових надходжень
Деякі бюджетні (фіскальні) правила відсутні взагалі, а ті, що діють, ще не мають обов'язкового (обмежувального) характеру	Відсутність жорстких бюджетних правил, що є вимогою ЄС	1) Запровадження чітких обов'язкових (обмежувальних) національних фіскальних правил, що ґрунтуються на стандартах ЄС, котрі діяли б стосовно як складання, так і виконання бюджету, та дотримання котрих контролювалося б незалежним органом 2) Запровадження інструменту контролю фінансової звітності щодо бюджету, який дасть змогу перевіряти фактичне дотримання фіскальних правил та, у разі занадто частих і значних відхилень, передбачатиме відповідні контрзаходи
Ухвалений бюджет не має обов'язкового характеру, оскільки зміни до нього не підлягають обмеженню за обсягом і заходами та вносяться як Кабінетом Міністрів, так і народними депутатами України.	У поточному бюджетному році за рішенням політично відповідальних осіб можуть запроваджуватися нові бюджетні заходи, що заборонено в країнах ЄС	1) Законодавча заборона внесення змін до поточного бюджету протягом бюджетного року, за винятком виникнення певних чітко визначених обставин. 2) Конституційне запровадження звітності/моніторингу та експертизи економічної й фінансової політик із боку незалежних інституцій
Некоректне відмежування державного сектора, враховується переважно центральний рівень	Не враховується зовсім або враховується лише частково рівень територіальних громад, районів, система державного соціального забезпечення, особливі бюджетні фонди, тобто всі складові державних фінансів, котрі, згідно з європейською системою національних рахунків, статистично належать до державного сектору	1) Здійснення коректного відмежування державного сектора з урахуванням вимог Європейської СНР та європейської системи бюджетного нагляду 2) Здійснення ідентифікації всіх державних установ, оскільки, за європейськими фіскальними правилами, спеціальні державні установи також мають бути враховані

Складено автором на основі [7]

тево зменшити вплив кризи на стан державних фінансів, покращити загальний тренд розвитку національної економіки у довгостроковій перспективі [16], що є, безперечно, актуальним для України нині. Водночас фахівці наголошують, що в окремих випадках (якщо такі впливи не повністю враховано) позитивні результати, досягнуті у ході реалізації програм фінансової консолідації, можуть навіть перебиватися негативними наслідками в багатьох сферах економічного і соціального розвитку країни, адже зазначені програми, як правило, реалізуються шляхом скорочення державних видатків або

розширення ресурсної бази, що залучається до виконання бюджету сектора загального державного управління.

Як вважають експерти МВФ, зокрема Е. Бауманн, запровадження жорстких правил фінансової консолідації, орієнтованих на Фіскальний Пакт, та їх дотримання могло б допомогти Україні відійти від експансивної фінансової політики у сфері державних фінансів, в результаті якої, наприклад, структурне бюджетне сальдо погіршувалося переважно внаслідок збільшення видатків [7]. Однак треба бути досить обережними, щоб не повторити помилки Греції,

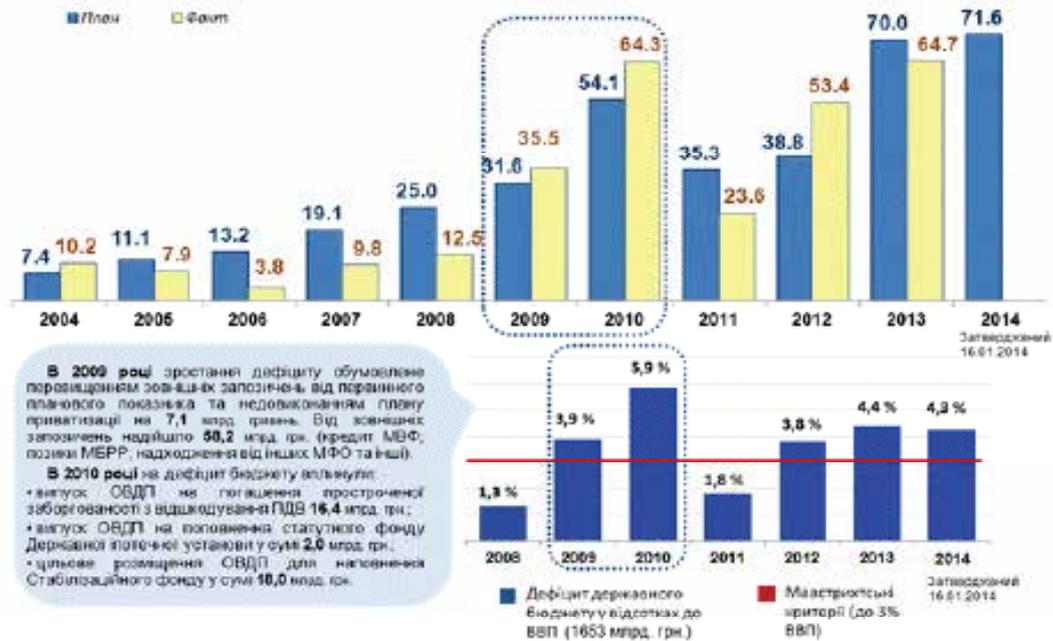


Рис. 1. Динаміка дефіциту державного бюджету України за 2004–2014 рр. [17]

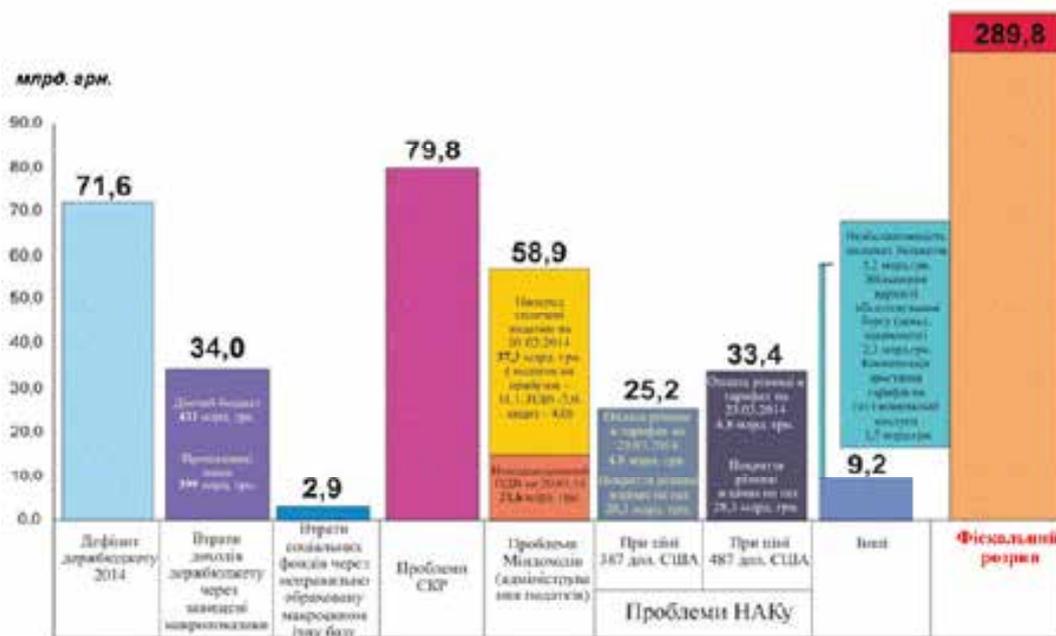


Рис. 2. Фіскальний розрив: характеристика складових [19]

про яку згадувалося вище, а також Ірландії, Італії, Іспанії, Португалії, зокрема стосовно вирішення проблеми дисбалансів, що є надактуальною для сучасної кризової ситуації в Україні. Тим більше що більшість економістів визнають, що подібні програми, які запроваджувалися у перерахованих країнах, тільки поглиблюють спад. Зокрема, головний економіст МВФ Олів'є Бланшар визнав: «Занадто швидке скасування фіскальних стимулів (зниження податкових ставок, податкові канікули, скорочення внесків до соціальних фондів) у країнах, де виробництво і без того скорочується, може продовжити рецесію, не забезпечуючи очікуваної бюджетної економії. Це особливо справедливо, якщо консолідація (зменшення дефіциту бюджету) зосереджена на урізанні державних видатків і якщо масштаб консолідації значний» [5].

Варто нагадати, що оцінка стану економіки України на момент зміни влади у 2014 році, що була зроблена на основі результатів аналізу, проведеного Урядом А. Яценюка, дала змогу виявити існуючі дисбаланси системи державних фінансів у контексті розробки антикризового пакета реформ і зробити наступний висновок: загалом країна досягла межі економічного і фінансового банкрутства завдяки державному управлінню, зокрема урядуванню з 2010 по

2014 р. Так, найважливіший показник, що ілюстрував стан бюджетної сфери України загалом і бюджетної безпеки зокрема, окрім *дефіциту державного бюджету* (див. рис. 1), – *загальний обсяг фіскального розриву* в країні, або обсяг тих коштів, яких не вистачає на покриття всіх «дірок» сфери державних фінансів, – за офіційними даними, ще на 1.04.2014 року склав 289 млрд грн, що практично було тотожним сумі доходів державного бюджету на 2014 рік (див. рис. 2).

У свою чергу, ще один узагальнюючий показник – *фіскальний дефіцит*, що складається з *фіскального розриву* (289 млрд грн) та *квазі-фіскального дефіциту* (сума боргів державних монополій, серед яких ключові з такими боргами: «Нафтогаз України» – 85 млрд грн, «Укравтодор» – 37 млрд грн, «Укрзалізниця» – 24 млрд грн) [17], у той час уже перевалили за 500 млрд грн [18]. Тому можна констатувати, що бюджетна безпека країни перебуває на критичному рівні, так як існує загальновідомий критерій: ступінь бюджетної безпеки обернено пропорційний рівню обсягів бюджетного фінансування.

Окрім того, фаховий аналіз, проведений багатьма експертами свідчить про наявність таких факторів, що обумовили загострення

Таблиця 5

Рекомендовані фіскальні правила для імплементації до фінансового законодавства України в рамках політики фіскальної консолідації, що ґрунтуються на стандартах ЄС та зарубіжному досвіді у сфері державних фінансів

Фіскальне правило	Економічний зміст
1. «Золоте правило», яке наголошує на тому, що державні запозичення повинні спрямовуватися виключно на інвестиції, а не на фінансування поточних видатків	Найбільш відоме фіскальне правило, що виступає орієнтиром реалізації політики у сфері державних фінансів, тобто на усіх фазах економічного циклу уряд повинен запозичати виключно для інвестування з метою забезпечення добробуту наступних поколінь, а поточні видатки повинні оплачуватися поточними податковими надходженнями (досвід Великобританії, Ірландії)
2. Перевищення 60%-го граничного показника квоти державного боргу має обов'язковий (обмежувальний) характер	«Боргове гальмо» (debt brake) – обмеження державного боргу рівнем у 60% ВВП , діє як правило стійкого інвестування та логічно доповнює «золоте правило», наголошує на дотриманні «стабільної і розумної» межі державного боргу (оптимальний розмір коливається від 40 до 60% ВВП) (досвід країн ЄС, зокрема Німеччини)
3. Фіскальне правило, орієнтоване на річне (багаторічне) бюджетне сальдо завдяки середньостроковому бюджетному плануванню	Правило, за яким бюджетне сальдо як показник середньострокового бюджетного планування значно краще піддається управлінню, має діяти в аспекті збалансування бюджетних асигнувань, тобто дефіцит державного бюджету повинен бути компенсований профіцитом у наступні кілька років ((досвід країн ЄС, зокрема Німеччини)
4. Перевищення 3%-го граничного показника квоти дефіциту бюджету має обов'язковий (обмежувальний) характер	Встановлення «стелі» дефіциту бюджету – у межах 3% ВВП (досвід країн ЄС)
5. Фіскальне правило, що спрямоване на забезпечення мети фінансової політики – досягнення «середньострокової бюджетної мети» – структурне бюджетне сальдо має бути збалансованим	Структурний дефіцит – не вище 0,5% ВВП , що забезпечує кон'юнктурне симетричне очищення, тобто можливості кон'юнктурно обумовленого дефіциту за несприятливої кон'юнктури має бути дзеркально протиставлений обов'язок кон'юнктурно обумовленого профіциту за сприятливої кон'юнктури (досвід країн ЄС)
6. Фіскальне правило, що стосується обмеження видатків бюджету	Практика показує, що найефективнішими є середньострокові плани, які встановлюють ліміти видатків. При цьому видатки мають бути обмежені як на загальному рівні, так і на рівні розпорядників коштів нижчого рівня (досвід ЄС)

Складено автором на основі: [7; 16; 20; 21]

бюджетної кризи в Україні та сформували серйозні загрози бюджетній безпеці країни, а саме: недотримання бюджетного процесу в розрізі прийняття бюджетів на відповідні роки; неефективна система планування та прогнозування макроекономічних показників, що знаходить своє відображення в значних відхиленнях планових показників від їх фактичних значень; наявність стійкої тенденції до зростання дефіциту бюджету, тобто існує замкнене коло, яке проявляється в тому, що його існування веде до залучення нових позик, які збільшують майбутні витрати, результатом чого все важче і важче формувати збалансований бюджет; досить низький рівень виконання бюджетів за доходами та витратами; загальна бюджетна розбалансованість; значне завищення фінансових ресурсів, які перерозподіляються через бюджетну сферу; використання бюджету як засобу вирішення поточних проблем, не маючи у своїй основі довгострокових цілей, тощо.

Отже, проблеми та дисбаланси системи державних фінансів взагалі та бюджету зокрема на сучасному етапі формують головні загрози для макроекономічної стабільності в Україні. Від спроможності уряду знизити їх гостроту залежатиме й динаміка економічного зростання в середньостроковій перспективі. Тому в Україні на часі запровадити жорсткі фіскальні правила (оригінальні рамкові умови), що ґрунтуються на стандартах ЄС у сфері державних фінансів, а також на зарубіжному досвіді застосування таких правил (див. таблицю 5).

Насамперед, ці правила повинні відповідати вимогам Пакту стабільності і зростання та закріплені у Фіскальному Пакті ЄС, тобто поряд із дотриманням фінансово-політичних критеріїв Маастрихтської угоди забезпечувати розроблення «середньо-строкової бюджетної мети» та, після відповідної адаптації, її щорічне дотримання в державному секторі, включаючи усі державні рівні й фонди. При цьому, як рекомендують фахівці [7], перевагу варто віддати правилу, котре принципово спрямоване на забезпечення збалансованості бюджетного сальдо, а не тому, що обмежує видатки чи обсяг державного боргу.

Висновки. Узагальнений огляд стану бюджетної безпеки України свідчить про наявність багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, що обумовили загострення бюджетної кризи та сформували серйозні загрози для бюджетної безпеки країни, а отже і для макроекономічної стабільності загалом, що обумовлює необхідність реалізації певних практичних кроків на шляху формування ефективної моделі бюджетної безпеки України з урахуванням стандартів ЄС у сфері державних фінансів.

Тому в Україні, щоб хоча б частково розв'язати окреслені проблеми, на часі запровадження заходів фіскальної консолідації як антикризової стратегії бюджетної політики, які

практикуються у країнах ЄС та інших зарубіжних країнах, котрі мали б обов'язковий характер стосовно як складання бюджету, так і його виконання. Насамперед рекомендується запровадити чіткі національні фіскальні правила, що ґрунтуються на стандартах ЄС у сфері державних фінансів, а також на зарубіжному досвіді застосування таких правил, але обов'язково з урахуванням специфіки сучасної кризи, яку переживає Україна.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України // «Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1671/>.
2. Translation supported by GIZ-Project «Support for the reform of public finance management» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.google.com.ua/url?url=http://pfm.in.ua/files/files/pfm_document_5.
3. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2014. – 871 с. – С. 227, С. 861.
4. European Commission. Autumn forecast 2014: Slow recovery with very low inflation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2014_autumn_forecast_en.htm.
5. Денис Горбач, Валентина Кузик Як уряди перетворюють бюджетний пасок на зашморг «Дзеркало тижня. Україна» № 5, 13 лютого 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yak-uryadi-peretvoryuyut-byudzhetniy-pasok-na-zashmorg>.
6. Реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Стратегія-2020. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/2020/>.
7. Бауманн Е. Стандарти Європейського Союзу у сфері державних фінансів / Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 21-32 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/bottom?cat_id=385812.
8. Офіційні дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
9. Анатолій Гальчинський. Бюджетна похоронка // «Дзеркало тижня. Україна», № 1, 16 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/byudzhetna-pohoronka-.html>.
10. Володимир Пинзеник. Без права на життя. 29.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pynzenyk.com.ua/News/detail.php?ID=22205>.
11. Віктор Пинзеник: Бюджетний дисбаланс 2014 року став найбільшим за всі роки незалежності України. 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pynzenyk.com.ua/News/detail.php?ID=22292>.
12. Офіційні дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466.
13. Офіційні дані Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721.
14. Кудряшов В.П. Стійкість державних фінансів // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 54-67 [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу : <http://www.economukraine.com.ua/index.php?id=13748&show=52266>.
15. Кудряшов В.П. Фіскальна консолідація та її впливи // Економіка України. – 2013. – №9. – С. 31–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economukraine.com.ua/index.php?id=13748&show=52266>.
 16. Длугопольський О.В. Фіскальна консолідація як реакція на світову фінансово-економічну кризу: особливості застосування правил і норм у країнах ЄС та Латинської Америки [Електронний ресурс] / О.В. Длугопольський // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 26-38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2013_23_8.pdf.
 17. За крок до дефолту. Реальний стан української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
 18. Виступ Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка у Верховній Раді 27 березня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247147805&utm.
 19. Стан української економіки та необхідні заходи для її стабілізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
 20. Длугопольський О.В. Досвід США, Канади та Японії у застосуванні механізму фіскальної консолідації [Електронний ресурс] / О.В. Длугопольський // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4. – С. 167-173 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrch_2013_4_27.pdf.
 21. Козоріз А.В. Зарубіжний досвід середньострокового бюджетного планування у контексті його застосування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecofin.org.ua/srednesrok_z/.

УДК 34:061.232.001.76

Литвин О.Ю.
кандидат економічних наук
Полтавської державної аграрної академії

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

NEED FOR REFORM OF ACTIVITIES OF BODIES OF SELF-ORGANIZATION OF POPULATION

АНОТАЦІЯ

Розглянуто один із елементів сучасної системи житлової кооперації – діяльність органів самоорганізації населення. Акцентовано увагу на неефективності нинішньої системи фінансування органів самоорганізації населення. Викладені висновки базуються на аналізі документів – Закону України «Про органи самоорганізації населення» та рішення районної у м. Полтава ради.

Ключові слова: орган самоорганізації населення, будинковий комітет, вуличний комітет.

АННОТАЦИЯ

Рассматривается один из элементов современной системы жилищной кооперации – деятельность органов самоорганизации населения. Акцентировано внимание на неэффективности нынешней системы финансирования органов самоорганизации населения. Изложенные выводы базируются на анализе документов – Закона Украины «Об органах самоорганизации населения» и решения районной в г. Полтава рады.

Ключевые слова: органы самоорганизации населения, домовый комитет, уличный комитет.

ANNOTATION

One of the elements of a modern system of housing cooperation – the activities of bodies of self-organization of population was considered. The attention is focused on the ineffectiveness of the current system of funding of bodies of self-organization of population. The conclusions are based on analysis of documents – the Law of Ukraine “On Bodies of Self-Organization of Population” and judgment of the district council in Poltava.

Keywords: bodies of self-organization of population, house committee, street committee.

Постановка проблеми. Ніхто – ні представники ЖЕДів, ні депутати місцевих органів влади, ні працівники виконкомів – не можуть знати краще за мешканців будинку проблеми конкретного будинку, двору чи вулиці. І, об'єднавшись, населення здатне вирішувати більшу частину зазначених проблем. Саме для цього 11 липня 2001 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про органи самоорганізації населення». Але наскільки ефективно реалізуються основні положення зазначеного Закону?

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Дослідження, присвячені названій темі, практично відсутні. Немає узагальнення і глибокого комплексного аналізу вітчизняними науковцями основних проблем, що постають перед органами самоорганізації населення. Саме це й визначає актуальність статті.

Мета дослідження – аналіз діяльності органів самоорганізації населення (на основі

Октябрьського району м. Полтави) для пошуку механізмів збільшення ефективності їх функціонування.

Матеріали та методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використані принципи системного аналізу економічних процесів. Для побудови логіки та структури роботи застосовувалися методи структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходу застосовувалися для формулювання висновків.

Результати досліджень. У м. Полтаві у кінці 2014 р. була затверджена міська програма діяльності органів самоорганізації населення на 2015 р. [1]. Заходи програми розраховані на органи самоорганізації населення, що створюються та діють відповідно до Закону України «Про органи самоорганізації населення», прийнятого ще 11 липня 2001 р.

Відповідно до ст. 2 зазначеного Закону, органи самоорганізації населення – це представницькі органи, що створюються жителями, які проживають на законних підставах на території села, селища, міста або їх частин, для вирішення окремих питань місцевого значення [2].

Органами самоорганізації населення є будинкові комітети (у багатоквартирних будинках), вуличні, квартальні комітети (у приватному секторі), комітети мікрорайонів, районів у містах, сільські, селищні комітети. По суті, це органи, що діють на кооперативних принципах і є елементами житлової кооперації.

Органи самоорганізації населення повинні відігравати вагомий роль у житті місцевої громади – допомогти людям об'єднуватися у вирішенні спільних проблем за місцем проживання і здійснювати громадський контроль за діяльністю влади та постачальників різних послуг.

Відповідно до цього вони наділені достатньо широкими повноваженнями:

1) представляти разом з депутатами інтереси жителів будинку, вулиці, мікрорайону, села, селища, міста у відповідній місцевій раді та її органах, місцевих органах виконавчої влади;

2) сприяти дотриманню Конституції та законів України, реалізації актів Президента України та органів виконавчої влади, рішень місцевих рад та їх виконавчих органів, розпоряджень сільського, селищного, міського голови, голови

районної у місті ради, рішень, прийнятих місцевими референдумами;

3) вносити у встановленому порядку пропозиції до проектів місцевих програм соціально-економічного і культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць та проектів місцевих бюджетів;

4) організовувати на добровільних засадах участь населення у здійсненні заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, проведення робіт з благоустрою, озеленення та утримання в належному стані садиб, дворів, вулиць, площ, парків, кладовищ, братських могил, обладнання дитячих і спортивних майданчиків тощо; з цією метою можуть створюватися тимчасові або постійні бригади, використовуватися інші форми залучення населення;

5) організовувати на добровільних засадах участь населення у здійсненні заходів щодо охорони пам'яток історії та культури, ліквідації наслідків стихійного лиха, будівництві і ремонті шляхів, тротуарів, комунальних мереж, об'єктів загального користування із дотриманням встановленого законодавством порядку проведення таких робіт;

6) здійснювати контроль за якістю наданих громадянам, які проживають у жилих будинках на території діяльності органу самоорганізації населення, житлово-комунальних послуг та за якістю проведених у зазначених жилих будинках ремонтних робіт;

7) надавати допомогу навчальним закладам, закладам та організаціям культури, фізичної культури і спорту у проведенні культурно-освітньої, спортивно-оздоровчої та виховної роботи серед населення, розвитку художньої творчості, фізичної культури і спорту; сприяти збереженню культурної спадщини, традицій народної культури, охороні пам'яток історії та культури, впровадженню у побут нових обрядів;

8) організовувати допомогу громадянам похилого віку, інвалідам, сім'ям загиблих воїнів, партизанів та військовослужбовців, малозабезпеченим та багатодітним сім'ям, а також самотнім громадянам, дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування, внести пропозиції з цих питань до органів місцевого самоврядування;

9) надавати необхідну допомогу органам пожежного нагляду в здійсненні протипожежних заходів, брати участь у здійсненні громадського контролю за дотриманням вимог пожежної безпеки;

10) сприяти відповідно до законодавства правоохоронним органам у забезпеченні ними охорони громадського порядку;

11) розглядати звернення громадян, вести прийом громадян;

12) вести облік громадян за віком, місцем роботи чи навчання, які мешкають у межах території діяльності органу самоорганізації населення;

13) сприяти депутатам відповідних місцевих рад в організації їх зустрічей з виборцями, прийому громадян і проведенні іншої роботи у виборчих округах;

14) інформувати громадян про діяльність органу самоорганізації населення, організувати обговорення проектів його рішень з найважливіших питань.

Сільська, селищна, міська, районна у місті рада може додатково наділяти частиною своїх повноважень орган самоорганізації населення з одночасною передачею йому додаткових коштів, а також матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення цих повноважень [2].

Завдяки ефективному функціонуванню органів самоорганізації населення місцева влада може отримати значну вигоду:

- здійснювати точну діагностику проблем, що найбільше хвилюють населення;
- залучити додаткові ресурси для вирішення соціальних проблем;
- подолати недовіру населення до влади через ефект причетності;
- об'єднати зусилля з громадою у відстоюванні інтересів перед державною владою.

На виконання прийнятої Полтавською міською радою програми діяльності органів самоорганізації населення на 2015 р. на сесіях районних у м. Полтава рад були прийняті відповідні районні програми.

Так, 54 сесія Октябрської районної у м. Полтава ради VI скликання, що відбулася 3 лютого 2015 р., підтримала рішення «Про затвердження заходів, запланованих за рахунок субвенції з міського бюджету на 2015 р.» [3]. Октябрський район у м. Полтава є найбільшим за територією і чисельністю жителів. Ситуація в інших районах є схожою. Тому проведемо аналіз на матеріалах зазначеного району.

Розділ 5 документу, що аналізується, якраз і містить основні заходи, що передбачається реалізувати:

1. Формування ефективного механізму співпраці між ОСН та іншими органами місцевого самоврядування.

2. Забезпечення сприятливих умов для функціонування ОСН та створення можливостей для виконання ними власних повноважень.

3. Сприяння ОСН району щодо вирішення питань навчання та підвищення кваліфікації керівництва ОСН.

4. Фінансово-матеріальна підтримка діяльності ОСН.

5. Формування механізму ефективної діяльності ОСН у сфері соціально-економічного розвитку локальних громад.

6. Залучення населення в процес створення та діяльності ОСН.

7. Удосконалення діяльності ОСН [3, с. 28].

Як видно з вищевказаного переліку, абсолютно не зазначено механізмів реалізації заходів. По суті, це тільки добрі наміри. Як, коли, хто це буде реалізовувати – незрозуміло.

Необхідно звернути увагу на питання фінансово-матеріальної підтримки органів самоорганізації населення У таблиці наведено фінансовий розрахунок до заходів сприяння діяльності ОСН.

Розрахункова таблиця наведена у тому вигляді, як вона була затверджена на сесії районної ради, за виключенням інформації у 3 і 4 колонках. Автор у відповідності до законодавства та з етичних міркувань не надає інформацію про номери будинків і квартир та прізвища керівників ОСН. Колонка 7 була пуста, крім підсумкової суми у 100000 грн.

Аналіз таблиці свідчить, що із загальної суми субвенції з міського бюджету у 250 тис. грн 150 тис. грн передбачено на матеріальне заохочення керівників органів самоорганізації населення, що становить 60%, і лише 100 тис. грн – на господарські витрати. Тобто на покращення життя мешканців району передбачено лише 40% виділених коштів. При цьому навіть не зазначено, який ОСН скільки коштів отримує, що дає можливість для «ручного» розподілу фінансового ресурсу, коли один орган

самоорганізації населення може отримати значну суму, а інший – мізерну.

Висновки. Нинішня система фінансування ОСН є неефективною. Фіксована сума матеріальної винагороди для керівників ОСН не буде стимулювати їх якісно виконувати свої обов'язки. І 60% витрат на матеріальне заохочення можна вважати «проїданням» коштів.

Потрібно ввести конкурсну (тендерну) грантову систему з обов'язковим співфінансуванням за рахунок жителів – членів органів самоорганізації населення. Це абсолютно реально. Автор даного наукового дослідження був учасником ямкового ремонту дороги у дворі будинків № 19, 21, 23 по вул. Ватутіна у м. Полтава влітку 2013 р. Група чоловіків – власників автотранспорту, втомившись писати листи до органів місцевої влади з проханням відремонтувати жахливу ділянку дороги у дворі, збрала власні кошти, закупила цемент і пісок, зробила цементний розчин і залила ним приблизно 20-25 ям у дворі. Ті з мешканців двору, хто не знав про такий ремонт (варто зазначити, що організатори не оголошували про акцію, не ходили по квартирах, збираючи кошти,

Таблиця 1

Розрахунок до заходів по Октябрьському району м. Полтава на виконання міської Програми сприяння діяльності ОСН у м. Полтава на 2015 р.

№	Назва ОСН	Адреса	П.І.Б. керівника ОСН	Затверджено асигнувань на 2015 р.		
				всього	матеріал. заохочення	господ. витрати
1	Червоний	вул. Пушкіна	П.І.Б.	6000	6000	
2	Гоголівський	вул. Гоголя	П.І.Б.	6000	6000	
3	Тиловий	пров. Тиловий	П.І.Б.	6000	6000	
4	Домовий комітет Фрунзе	вул. Фрунзе	П.І.Б.	6000	6000	
5	Пушкінський	вул. Пушкіна	П.І.Б.	6000	6000	
6	Садовий	вул. К. Цеткін	П.І.Б.	6000	6000	
7	Гребінківський	вул. Р.Люксембург	П.І.Б.	6000	6000	
8	Чайковський	вул. Чайковського	П.І.Б.	6000	6000	
9	Довженко	вул. Довженко	П.І.Б.	6000	6000	
10	Тобілевіча	вул. Тобілевіча	П.І.Б.	6000	6000	
11	Очеретянка	вул. Сосюри	П.І.Б.	6000	6000	
12	Токарний	пр.Токарний	П.І.Б.	6000	6000	
13	Освітнянський	в. Цюлковського	П.І.Б.	6000	6000	
14	Огнівка	Ю. Победоносцева	П.І.Б.	6000	6000	
15	Красіна	вул. Красіна	П.І.Б.	6000	6000	
16	Сади 2	Ю. Победоносцева	П.І.Б.	6000	6000	
17	Красіна	вул. Красіна	П.І.Б.	6000	6000	
18	Маршала Конєва	вул. М. Конєва	П.І.Б.	6000	6000	
19	Київське шосе	вул. Калініна	П.І.Б.	6000	6000	
20	Калина	вул. Калініна	П.І.Б.	6000	6000	
21	Соняшниковий	в. Г.Сталінграда	П.І.Б.	6000	6000	
22	Оржицький		Процес переобр. триває	6000	6000	
23	Кишинівська	вул. Кишинівська	П.І.Б.	6000	6000	
24	Хоткевича	пер. Хоткевича	П.І.Б.	6000	6000	
25	Шилівський	вул. Шилівська	П.І.Б.	6000	6000	
	Разом			250000	150000	100000

Джерело: [3, с. 29]

бо вважали це принизливим для себе), побачивши працюючих сусідів, підходили, доставали гроші (хто скільки вважав за потрібне) і, таким чином, приймали участь в акції. Дехто, виїжджаючи на автомобілі з двору, чи, навпаки, в'їжджаючи, зупинявся і також передавав гроші. Якби така акція була краще організована (за участі ОСН) і частково (на паритетних засадах – 50% на 50%) профінансована місцевими органами влади, то її масштаб був би значно більшим.

Заради вирішення наболілих проблем (що іноді не вирішувалися роками) жителі готові виділяти кошти і самі працювати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пругло Я. Порівняння бюджетів Полтави 2014 та 2015 років у цифрах / Ян Пругло // Інтернет-видання «Полтавщина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poltava.to/neus/32229>.
2. Про органи самоорганізації населення : Закон України від 11.07.2001 р. № 2625-III (в редакції від 06.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2625-14>.
3. Рішення 54 сесії Октябрської районної у м. Полтава ради VI скликання 3 лютого 2015 р. – Полтава : Октябрська районна у м. Полтава рада, 2015. – 35 с.

УДК 347.211:338.43

Писаренко В.В.
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри маркетингу
Полтавської державної аграрної академії*

ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ВЕДЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ

INFORMATION AND CONSULTATION SUPPORT SYSTEM ORGANIC FARMING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто доцільність використання інформаційно-консультаційних послуг у розвитку органічного землеробства в Україні. Розглянуто особливості створення Національної системи сільськогосподарської інформації і знань. Визначено проблемні питання у функціонуванні дорадчих служб в Україні та напрями їх можливого вирішення.

Ключові слова: органічна продукція, органічне землеробство, екологізація інформаційно-консультаційних послуг, дорадча служба.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена целесообразность использования информационно-консультационных услуг в развитии органического земледелия в Украине. Рассмотрены особенности создания Национальной системы сельскохозяйственной информации и знаний. Определены проблемные вопросы в функционировании совещательных служб в Украине и направления их возможного решения.

Ключевые слова: органическая продукция, органическое земледелие, экологизация информационно-консультационных услуг, совещательная служба.

ANNOTATION

The article examines the feasibility of using information and consultancy services in the development of organic farming in Ukraine. Features of creating a national system of agricultural information and knowledge. Identified areas in the functioning of advisory services in the areas of Ukraine and their possible solutions.

Keywords: organic products, organic farming, greening of consultancy services, advisory services.

Постановка проблеми. Реформування сільськогосподарського виробництва на принципах екологізації та раціонального природокористування вимагають відповідної інформаційної підтримки. Оскільки для здійснення переходу на органічне землеробство необхідним є суворе дотримання його принципів, методів, вимог, сертифікації тощо, що вимагає певного консультування сільськогосподарських виробників. Сьогодні такі види послуг надають приватні консультанти, і вартість цих послуг у більшості випадків є недосяжного для пересічного фермера, який вирішив перейти на органічне землеробство. Отже, з метою інформаційно-консультаційного забезпечення органічного землеробства в Україні необхідно залучати дорадницькі служби.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання, присвячені дослідженню дорадчої діяльності, розглядаються у працях багатьох науковців, таких як: О.В. Білик, А.А. Брояка, О.А. Галич, С.М. Григор'єв, А.М. Дубін,

В.М. Кабанець, А.Т. Кравченко, І.П. Кудінова, П.М. Музика, Л.М. Талюта, Г.С. Тимофієва та ін. Тоді як проблеми, викликані необхідністю використання потенціалу системи дорадництва задля розвитку органічного землеробства сільськогосподарськими виробниками, потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця й ролі дорадчих служб в інформаційно-консультаційному обслуговуванні виробників органічної сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наші дослідження показали, що інформація виступає частиною загального інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного сектору, але при цьому відсутні підходи, за яких дорадча діяльність розглядалася б як фактор стійкого розвитку аграрного сектору економіки на засадах ресурсозбереження та альтернативних методах землеробства (особливо органічних). Вітчизняні науковці та практики однак не розуміють того, що в умовах розвитку науково-технічного прогресу, глобалізації економіки, вільних ринків не можна зневажати суспільним розвитком аграрної науки, освіти, інформаційних та дорадчих послуг [1], оскільки інформація і знання на сьогодні сприймаються не як субстанція, втілена у виробничих процесах або засобах виробництва, а уже як безпосередня продуктивна сила [2]. Відповідно до загальноприйнятої у світі думки, значні відмінності у продуктивності й рентабельності різних аграрних систем частково пов'язані із проблемами економічної доступності, але все ж головна причина – в інформаційному розриві й різниці у знаннях, яка не сприяє адаптації доступних технологій і систем управління або скорочує їх технічну ефективність після адаптації [3].

Інформаційно-консультаційне обслуговування інноваційної діяльності полягає у доведенні результатів наукових розробок у вигляді доступної інформації до конкретних користувачів, підвищенні їх інноваційної культури, всебічне сприяння впровадженню наукових досягнень у виробництво. За даними європейської статистики, 18% підприємств одержують інформацію про інновації з власних джерел,

10% – від споживачів, 9% – від постачальників, 4,5% – із виставок, ярмарок і лише 1,5% – від університетів [4].

З метою реалізації принципів інноваційного розвитку аграрного сектору постає необхідність у забезпеченні останнього трьома видами послуг: телекомунікаційними, інформаційними, консультаційними. Надання двох останніх покладається на вітчизняну дорадчу службу як систему дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників всіх форм власності, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконалення практичних навичок результативного ведення господарства.

Протягом останніх років спостерігалася різка зміна в наданні державою рівня пріоритетності дорадчій службі: починаючи з 2002 р. цей напрям поступово розвивається, включно до першого півріччя 2008 р. Рішенням Колегії Міністерства аграрної політики України (протокол № 6 від 29.06.2006 р.) було схвалено Стратегію розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 р. Метою стратегії стало створення необхідних передумов для формування і розвитку аграрного інформаційного простору, які б могли задовольнити інформаційні потреби сільського населення, виробників та переробників сільськогосподарської продукції, підтримуючих галузей АПК, органів державної влади та неурядових організацій, установ аграрної освіти і науки. А також всіх інших учасників аграрного сектору України або інших сторін, що пов'язані з ним (серед яких різні групи споживачів продукції) на проголошених ООН принципах для забезпечення сталого розвитку та інтеграції аграрного сектору України у світовий економічний простір [5].

Основою досягнення цієї мети стало створення Національної системи сільськогосподарської інформації і знань (НССІЗ) зі створенням умов, засобів та технологій для підтримки сталого розвитку сільських територій, підвищення якості життя сільського населення, інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва і розширення можливостей учасників аграрного ринку України. Пріоритетними завданнями означеної стратегії було визначено [6]:

1. Створення інтегрованої геоінформаційної та прогнозно-аналітичної системи аграрного сектору України на основі моніторингу соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва, аграрного ринку та екології сільських територій для інформаційного забезпечення центральних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, наукових і освітніх установ, приватного сектору, сільськогосподарських виробників, аграрних неурядових організацій та асоціацій, дорадчих служб та сільського населення.

2. Створення умов для вільного доступу до некомерційної сільськогосподарської інформа-

ції та знань, зокрема таких, що створюються за державної підтримки, а також сприяння налагодженню комерційного поширення сільськогосподарських знань й інформації на базі поглиблення інтеграції інтелектуальних та інформаційних ресурсів аграрних наукових установ, освітніх закладів, дорадчих служб, а також інших учасників аграрного сектору України.

3. Забезпечення створення та розвитку комунікаційних мереж для доступу сільського населення до високоякісної та неупередженої інформації та знань навчального, виробничо-технологічного і нормативно-правового характеру, які також мають бути адаптованими або допрацьованими з метою задоволення специфічних потреб різних груп їх споживачів (особливу увагу необхідно приділити невеликим та середнім аграрним підприємствам).

4. Забезпечення двостороннього обміну інформацією між вітчизняними та міжнародними науковими, освітніми та інформаційними аграрними центрами через навчання, покращення організаційного та технічного забезпечення.

5. Удосконалення діяльності наукових сільськогосподарських бібліотек України на основі впровадження новітніх інформаційних технологій.

6. Створення можливості для колективного використання комп'ютерного програмного забезпечення з метою покращення роботи з інформацією виробничого, ринкового, навчального та дослідницького характеру.

7. Створення аграрної електронної торговельно-маркетингової системи для інформаційного забезпечення реалізації сільськогосподарської продукції та постачання ресурсів.

8. Вдосконалення системи підготовки фахівців.

9. Забезпечення відповідних аналітичних можливостей та навчальних заходів для покращення управління збором даних, аналізом інформації, створенням прогнозів та наданням консультацій зі стратегічних питань.

Але практично реалізація визначених завдань була тимчасово призупинена у 2009 р. Відповідно до наказів Міністерства аграрної політики України від 25.03.2008 р. № 179 та від 03.04.2009 р. № 240 [7] розмір бюджетних коштів для державної підтримки сільськогосподарської дорадчої служби для всіх регіонів у 2009 р. порівняно з 2008 р. в середньому було зменшено на 10%. Ситуація ускладнюється невідповідністю розміру спрямованих на вказані цілі коштів у розрахунку на 1 особу, що проживала в сільській місцевості станом на 1 січня кожного року: якщо у 2008 р. цей показник складав 70,3 коп., то у 2009 р. – 0,072 коп. Такий вид лише підтримуючого фінансування логічно не спрямований на розвиток дорадництва в Україні і не здатний сформувати результативну інформаційно-консультаційну систему,

спрямовану на підтримку і подальший розвиток аграрного сектору.

Проблема фінансування інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного сектору економіки тісно пов'язана з недосконалістю моделей створення дорадчої служби. В Україні такі служби створюються здебільшого на базі галузевих органів управління або галузевих університетів і майже не розвиваються суспільні та комерційні моделі, які б створили умови для диверсифікації фінансування, підвищення рівня надання послуг, розширення їх спектру тощо. Передумовою успішного розповсюдження знань, як і успішних досліджень, є формування попиту на відповідні знання, що повинен супроводжуватись децентралізацією управління в частині передачі відповідальності за розповсюдження знань і фінансування зазначеного процесу місцевим органам управління. Застосування такого підходу дасть змогу диверсифікувати джерела фінансування, що сприятиме покращенню доступу до інформації й мобілізації суспільного капіталу. Отже, дорадча підтримка у напрямі розвитку органічного землеробства ґрунтується на [9]:

– державній підтримці та реструктуризації аграрної науки і освіти, запровадженні навчання сільського населення основам ведення органічного агровиробництва, підготовці фахівців у цій галузі на засадах державного замовлення, перепідготовці та підвищенні кваліфікації спеціалістів, розширенні наукових досліджень з питань органічного агровиробництва;

– створення підсистеми органічного агровиробництва у єдиній інформаційно-довідковій системі АПК України;

– розвиток сільськогосподарських дорадчих служб, розповсюдження вітчизняного та світового досвіду ведення органічного агровиробництва.

Висновки. Отже, необхідна переорієнтація діючих дорадчих служб України з підтримки неконкурентного сільськогосподарського виробництва на підтримку органічного землеробства, як інноваційного розвитку регіонального і державного аграрного сектору шляхом: 1) створення механізмів стимулювання не пропозиції, а попиту на науково-технічну й інноваційну

продукцію; 2) передачі відповідальності за надання інформаційно-консультаційних послуг на регіональний рівень; 3) диверсифікації джерел фінансування поширення знань в сільському господарстві; 4) розвитку нових форм поширення знань, серед яких і стимулювання неформальних зв'язків між товаровиробниками через запровадження програм для навчання і обміну знаннями.

Наявність та доступ до інформаційних джерел забезпечить транспарентність ринку органічної сільськогосподарської продукції, сприятиме розвитку конкуренції та утворенню цивілізованих економічних відносин. Крім того, залучення до цього процесу дорадчих служб та вищих аграрних начальних закладах забезпечить прозорість ринку органічної сільськогосподарської продукції, а отже, підвищить попит на неї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Томич І.Ф. Виклад доповіді на спільному з'їзді Всеукраїнської спілки с/г підприємств і Асоціації фермерів та приватних землевласників України 28 листопада 2006 року / І.Ф. Томич / Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 9–11.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества : научное издание / В.Л. Иноземцев. – М. : Academia : Наука, 1998. – 640 с.
3. Christiaensen, Luc J., Demery L., 2007. Down of Earth: Agriculture and Poverty Reduction in Africa. Washington: World Bank, 105 p.
4. Science, technology and innovation in Europe, 2008. European Commission. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 233 p.
5. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dorada.org.ua>.
6. Стратегія розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studyes.com.ua/raznoe/strateg-ya-rozvitku-nformats-ynogo-zabezpechen-apk.html>.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>.
8. Сельское хозяйство на службе развития : доклад о мировом развитии 2008 / пер. с англ. публикации Всемирного банка. – М. : Весь Мир, 2008. – 424 с.

УДК 338.3

Проскура В.Ф.
*доктор економічних наук, доцент,
 професор кафедри менеджменту
 Мукачівського державного університету*

СИСТЕМА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

SYSTEM OF RESOURCE PROVISION AS A COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено специфіку управління системою ресурсного забезпечення регіону, суб'єкти і об'єкти управління та на підставі цього окреслено мету, завдання, основні принципи й методи управління ресурсним забезпеченням території як системою, яка у свою чергу є складовою економічної безпеки регіону.

Ключові слова: ресурси регіону, економічна безпека, ресурсне забезпечення, система ресурсного забезпечення, регіональне управління, структура управління ресурсним забезпеченням, стійкий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье определена специфика управления системой ресурсного обеспечения региона, субъекты и объекты управления и на основании этого очерчено цель, задание, основные принципы и методы управления ресурсным обеспечением территории как системой, которая в свою очередь является составляющей экономической безопасности региона.

Ключевые слова: ресурсы региона, экономическая безопасность ресурсное обеспечение, система ресурсного обеспечения, региональное управление, структура управления ресурсным обеспечением, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The specifics of resource management system of the region, subjects and objects of management have been determined in the article and on this basis the goals, objectives, basic principles and methods of resource management of the territory as a system which in its turn is a part of the economic security of the region have been outlined.

Keywords: resources of the region, economic security, resource security, system resource provision, regional management, structure of resource management, sustainable development.

Постановка проблеми. Регіон як соціо-економічна система має конкретні механізми відтворення і реалізації свого потенціалу, певні ресурси розвитку. Досягнення економічної безпеки, стану стійкості розвитку і його підтримання ґрунтується на доцільному, всебічному та ефективному формуванні та використанні ресурсів території. Дослідження, які проводяться у даному напрямі, в основному спрямовані на підвищення ефективності використання окремих видів ресурсів регіону і на основі цього забезпечення його стійкого розвитку та економічної безпеки. Проблеми ж створення та управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону як базовій підсистемі регіонального управління та стійкого розвитку території належної уваги поки ще не приділяється.

У зв'язку з цим надзвичайної актуальності набирає дослідження саме процесу створення

комплексної системи ресурсного забезпечення регіону та визначення методологічних засад управління нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектним засадам створення та управління регіональною системою ресурсного забезпечення економічної безпеки присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних учених: Г. Арлабаєвої, Л. Антонюка, В. Гейця, І.Н. Герчикової, Н.І. Глазунової, Р. Фатхутдінова, Н. Пархоменко, М. Хвесика, Є. Хлобистова, В. Шпильової, Л. Ковальської, З. Герасимчук, І. Манцурова, В. Реутова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки регіону та його стійкого розвитку у зв'язку із змінами в економіці України вимагає (потребує) нових шляхів вирішення. Відповідно, створення (розробка) системи ресурсного забезпечення регіону у цьому контексті також потребує змін у цілях, методах та принципах якими варто керуватися при розробці системи як складової регіональної економічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретичних та практичних підходів до розробки стратегічних напрямів формування ефективної системи ресурсного забезпечення регіону, яка у свою чергу буде сприяти підвищенню рівня економічної безпеки території та її стійкому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону, в нашому розумінні, – це цілеспрямований вплив на регіон та економічні відносини, що виникають у процесі формування, розподілу і використання ресурсів, що спрямовуються на досягнення і підтримку відповідного рівня економічної безпеки регіону та забезпечення його стійкого розвитку з метою забезпечення високої якості життя населення в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Специфіка управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території проявляється в тому, що вона має багатокомпонентну об'єктно-суб'єктну систему управління (рис. 1).

Суб'єкти управління системою ресурсного забезпечення регіону включають:

- регіональні органи державної влади;
- органи місцевого самоврядування;
- суб'єкти комерційного сектору;
- суб'єкти некомерційного сектору, органи управління громадськими організаціями.

До об'єктів управління системою ресурсного забезпечення регіону належать:

- керовані об'єкти державного (громадського сектора), що функціонують відповідно до загальнонаціональних інтересів та державної концепції розвитку;
- керовані об'єкти територіального / муніципального сектора – комунальні ресурси і власність, місцеве господарство, комунальні підприємства та організації, різні види соціально-економічних відносин;
- економічні агенти, домогосподарства, що складають у сукупності комерційний сектор регіональної економіки;
- неурядові організації, асоціації, об'єднання некомерційного сектора.

Система управління, що включає у себе методи, інструменти, методичне, правове та інформаційне забезпечення, не може тривалий час бути стійкою до впливу зовнішніх збурень, якщо у неї відсутня мета, що об'єднує всі елементи. Метою управління системою ресурсного забезпечення є підвищення якості життя населення на основі безпечного та стійкого розвитку території. Ключовими завданнями територіального менеджменту для досягнення цієї мети, на наш погляд, є:

1. Прийняття концепції стійкого розвитку в якості головного підходу до управління.
2. Гармонізація інтересів агентів внутрішнього і зовнішнього середовища.
3. Створення і вдосконалення системи ресурсного забезпечення, що включає соціальну, екологічну, економічну та інституційну складові.
4. Саморегулювання та самозабезпечення територіальними ресурсами на основі розвитку регіональної економіки.
5. Формування оптимальної кількості і якості ресурсів розвитку території.

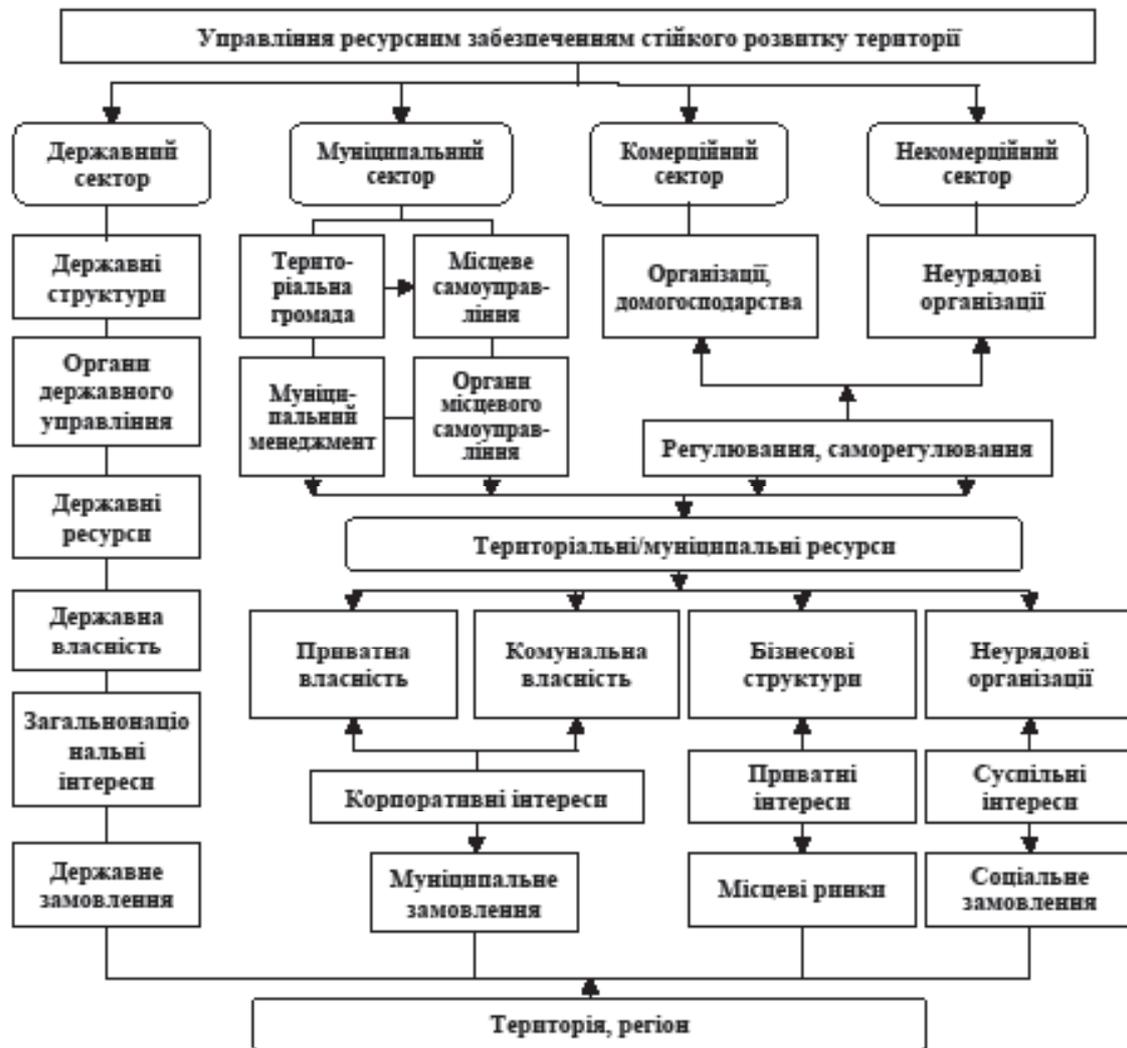


Рис. 1. Багатокomпонентна суб'єктно-об'єктна структура управління ресурсним забезпеченням економічної безпеки регіону

6. Доцільне, диференційоване, раціональне та ефективне використання регіональних ресурсів.

7. Інтеграція та кооперація для досягнення і підтримки стійкого розвитку території.

У методології управління істотне значення мають найважливіші категорії теорії управління – принципи і методи управління, які взаємопов'язані і перебувають у певній логічній ієрархії. Принципи управління відображають об'єктивність економічних законів і закономірностей управління, в рамках яких реалізуються зв'язки між різними структурами управлінської системи та специфічні особливості реальної практики [2, с. 131].

Принципи управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону – це усвідомлені закономірності, що набули форми рушійної сили (ідеї), правил, норм, що слугують важливим соціальним орієнтиром в управлінні. Систематизуючі ці принципи у відповідності з загальними принципами регіонального управління, їх можна групувати у дві категорії. Перша включає соціально-політичні принципи, що здійснюють вплив на всі сфери публічного управління. Друга – організаційно-технологічні принципи, що визначають побудову і функціонування системи управління ресурсним забезпеченням, її підсистеми, рівні управління.

Система управління ресурсним забезпеченням як частина регіонального управління, включає також сукупність принципів цілеспрямованого впливу на соціально-економічні процеси: децентралізація, партнерство, субсидіарність, мобільність і адаптивність, виділена компетенція [4, с. 84-85].

Базовими принципами управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону, на нашу думку, є:

- законність формування і використання ресурсів;
- наукова обґрунтованість потреб у всіх типах ресурсів території;
- закріпленість ресурсів за конкретними економічними агентами;
- залучення в процес відтворення ресурсів всіх суб'єктів території;
- доцільне, диференційоване та ефективне використання ресурсів;
- економія суспільної праці, матеріальних і природних ресурсів;
- мінімізація шкоди природному середовищу.

У науці метод управління визначають як спосіб організуючого впливу суб'єкта управління на керовану систему або конкретний об'єкт управління, за допомогою якого досягаються цілі, вирішуються

поставлені завдання [3, с. 411]. Тут організуючий вплив розглядається в широкому сенсі і передбачає керівний, стимулюючий, контролюючий та іншого характеру вплив. Виходячи з функціонального підходу, різноманіття методів управління системою ресурсного забезпечення, їхнього диференційованого застосування в залежності від специфіки об'єкта впливу і завдання, можна розділити їх на дві групи.

До першої відносять пізнавально-програмуєчі, загальнонаукові та специфічні наукові, що розробляються тією чи іншою галуззю знань. До безпосередньо управлінських методів в цю групу включають: методи системного аналізу, дослідження операцій технологічного управлінського циклу, організаційного проектування, мережевого планування. У рамках суміжних наук широко використовуються системний і комплексний підходи, метод побудови «дерева цілей», програмно-цільовий метод, балансовий і нормативний методи, методи економіко-математичного моделювання тощо.

Друга група включає організаційно-регулюєчі методи забезпечення реалізації цілей і функцій управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону:

- залежно від характеру впливу на об'єкт управління – загальні, універсальні методи впливу (переконання, заохочення, примус), а також методи прямого і непрямого впливу;

- залежно від аспектів впливу на інтереси і мотиви поведінки, за змістом – адміністративні або організаційно-розпорядчі, економічні (методи прямого централізованого розрахунку і господарського розрахунку) та соціально-психологічні методи.

Відомо, що управління є процесом, оскільки характеризується змістовним аспектом або набором функцій і часовим аспектом або сукупністю стадій процесу.

Центральною функцією органів регіонального управління є забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку регіональної системи, яка стає особливо актуальною під час кризи, постійних структурних змін, погіршення стану навколишнього середовища. Особливості управління системою ресурсного забезпечення, його



Рис. 2. Комплекс функцій управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону

принципи та завдання на практиці реалізуються за допомогою функцій, які конкретизують встановлені права і відповідальність за їхнє виконання. На склад та якість функцій управління системою ресурсного забезпечення впливають такі фактори: ресурси на здійснення управління, зміст процесу управління, цикл прийняття управлінських рішень.

На наш погляд, специфіка функцій управління системою ресурсного забезпечення проявляється в тому, що вони поєднують у собі кілька груп управлінських функцій, точніше, формують цілісність, комплекс функцій державної влади та спеціальних функцій місцевого самоврядування, що регламентуються законодавством, а також функцій управління регіоном і квазікорпорацією (рис. 2).

Функції влади – це види діяльності, керуючі впливи на регіональну систему, окремі соціальні групи, суспільні процеси і відносини. Н.І. Глазунова до функцій влади відносить:

1) керівництво – визначення та забезпечення стратегічних, довгострокових цілей, завдань, проектів суспільного розвитку, вибір способів досягнення намічених перспектив;

2) управління – повсякденний оперативний вплив на суспільство, його групи та окремих індивідів, громадські процеси і відносини для досягнення стратегічних цілей, завдань, досягнення намічених перспектив, виконання і забезпечення виконання законів, нормативних актів, проектів, програм та інших рішень влади; 3) контроль – спостереження, моніторинг, оцінка та коригування найважливіших параметрів стабільності і розвитку суспільства, його окремих груп, суспільних процесів і відносин [3, с. 423-426].

Управління системою ресурсного забезпечення економічної безпеки розвитку території характеризується взаємопов'язаністю функцій управління, основними із яких для забезпечення стійкості, на наш погляд, мають стати: по-перше, функція адаптації, що забезпечує пристосовність території до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі; по-друге, функція безпеки, що дозволяє мінімізувати загрози середовища та його змін.

Процес управління має циклічний характер – він протікає безперервно і являє собою незліченну множину циклів, що змінюють один одного. Одиначний цикл починається з визначення мети і закінчується її досягненням, потім на основі інформації про досягнуті результати починається новий цикл. Управлінський цикл має загальну структуру і складається з чітко визначених стадій, в яких можна виділити:

розробку та прийняття управлінського рішення та організацію виконання (реалізації) цього рішення [6].

Висновки. Проведені дослідження на підставі уточнення об'єкта та суб'єкта, а також мети, завдання, принципів та методів управління системою ресурсного забезпечення території дали змогу позиціонувати її (систему) як складову у загальній структурі забезпечення економічної безпеки регіону. Суперечливість реформ, що відбуваються в Україні, їхній складний та суперечливий характер, одночасне посилення тенденцій регіоналізації та глобалізації економіки, неоднакові стартові (у тому числі й ресурсні) передумови структурних трансформацій призвели до значної диференціації територій, формування та посилення міжрегіональних диспропорцій. З огляду на нинішні тенденції, низькі значення економічної безпеки регіонів, відсутність прогресивних змін у регіональній господарській структурі, назріла необхідність зміни підходів і моделей регіонального розвитку.

Нині найбільш прогресивним є перехід до моделі комплексного розвитку, що базується на концепції стійкого розвитку і передбачає функціонування регіонів як певної цілісної системи, комплексу гармонійно розвинених взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, що забезпечують кожній людині гідні умови життя, незалежно від місця проживання та діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова І.В. Управління конкурентною раціональністю: монографія / І.В. Балабанова. – Донецьк: Донецький національний університет, 2008. – 458 с.
2. Герчикова І.Н. Менеджмент: учебник / І.Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1995 – 385 с.
3. Глазунова Н.И. Система государственного и муниципального управления: учеб. / Н.И. Глазунова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 632 с.
4. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: учебное пособие / Е.Г. Коваленко. – СПб.: Питер, 2005. – 288 с.
5. Ліфанова, Є.О. Імідж регіону як складова конкурентоспроможності територій // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. – Херсон, 2012. – Вип. 2(7). – С. 130-134.
6. Медвідь Ф. Економічна безпека: небезпеки і загрози національним та національно-державним інтересам України / Ф. Медвідь // Вісник УАДУ. – № 2. – 2003. – С. 129-135.
7. Шпильова В. О. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія та практика [Текст]: [монографія] / Шпильова Віра Олексіївна. – Черкаси: Пономаренко, 2011.

УДК 339.564

Логоша Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

Ільченко І.І.

аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ОВОЧІВ

FORMING AND DEVELOPMENT OF EXPORT ACTIVITY AT THE MARKET OF VEGETABLES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано стан і тенденції розвитку ринку овочів в Україні. Розкрито особливості формування та розвитку експортної діяльності на ринку овочів. Визначено основні напрями підвищення експортного потенціалу галузі. Обґрунтовано пропозиції щодо організації підвищення експортної спрямованості галузі.

Ключові слова: ринок, експорт, імпорт, попит, овочевий ринок, маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние и тенденции развития рынка овощей в Украине. Раскрыты особенности формирования и развития экспортной деятельности на рынке овощей. Определены основные направления повышения экспортного потенциала отрасли. Обоснованно предложения относительно организации повышения экспортной направленности отрасли.

Ключевые слова: рынок, экспорт, импорт, спрос, овощной рынок, маркетинг.

ANNOTATION

In the article, the condition and trends of vegetable market development in Ukraine are analysed. The features of formation and development of export activity at the market of vegetables are exposed. Basic directions of increase of export potential of industry are determined. The suggestions in relation to organization of increase of export orientation of industry are grounded.

Keywords: market, export, import, demand, vegetable market, marketing.

Постановка проблеми. Розвиток галузі овочівництва є одним із секторів агропромислового комплексу України, що найбільш динамічно розвивається. Поряд з цим галузь овочівництва не належала і не належить до числа таких пріоритетних аграрних секторів, як зерновий, цукровий та м'ясо-молочний.

Особливістю ринку овочів в Україні є низький рівень експорту свіжої плодоовочевої продукції, що робить цей ринок вразливим і нестабільним. Причиною такої ситуації на ринку є нестабільна економічна ситуація в державі, відсутність у більшості виробників технологій післязбиральної доробки, зберігання і упакування овочевої продукції, які б відповідали вимогам покупців на світовому ринку. Крім того, як і раніше, левову частку овочевої продукції виробляють у господарствах населення, а кількість великих виробників овочів відкритого ґрунту залишається невеликою, що ускладнює форму-

вання оптових партій однорідної свіжої овочевої продукції.

У товарній структурі вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції протягом останніх років переважають поки що зернові культури, цукор та олія. Частка свіжих овочів у експорті дуже мала, але ціни на зовнішньому ринку та можливість надходження валютної виручки залишаються привабливими для вітчизняних виробників овочів. Це сприятиме в перспективі розширенню експорту овочевої продукції, пошуку нових ринків збуту та збереженню високого попиту на вітчизняну овочеву продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання експортної діяльності сільськогосподарських підприємств та особливості формування експортних позицій вітчизняними товаровиробниками овочевої продукції в умовах ринкових відносин відображено у працях В.І. Власова, В.В. Гришка, В.П. Долинського, Т.С. Кучеренка, П.М. Макаренка, В.О. Муковоза, В.В. Писаренка, В.П. Рудя, П.Т. Саблука та інших вчених економістів-аграріїв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак аналіз специфіки експорту овочевої продукції не проводився, хоча він може допомогти виявити резерви подальшого розвитку згаданої галузі. Отже, проблема дослідження експортної діяльності на ринку овочевої продукції потребує додаткових досліджень, що й зумовлює актуальність цієї теми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану експортної діяльності на вітчизняному ринку овочевої продукції та аналіз існуючих проблем, що зумовлюють необхідність визначення перспективних напрямів розвитку експорту овочевої продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна є аграрною країною, на території якої знаходиться четверта частина світових чорноземів, що дозволяє залучати під виробництво овочів великі площі землі та отримувати при цьому високі врожаї. Виробництво овочевої продукції є провідною галуззю сільського господарства

країни. Україна входить до числа провідних світових виробників овочевих культур. Наявний потенціал та географічне розташування дозволяють формувати експортні партії овочевих культур та вести активну зовнішньоекономічну діяльність.

В Україні з 2000 до 2013 р. на 26% зросли посівні площі овочевих культур. Основні площі вирощування овочевих культур сконцентровано в областях з найбільш сприятливими умовами для їхнього вирощування. Наприклад, у 2013 р. близько 62% від усього виробництва овочевих культур було зосереджено у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Львівській, Луганській, Одеській, Полтавській, Херсонській та Харківській областях. Зокрема в південних областях України вирощують томат, цибулю, зелений горошок, перець, баклажани, тобто ті овочеві культури, які є основною сировиною для первинної переробки в господарствах і на консервних заводах. Також південні області й надалі залишаться основним виробником томата, цибулі, перцю, баклажанів для завезення в західні та північні області України.

Овочева продукція є продуктами повсякденного харчування. У 2013 р. споживання овочів і баштанних продовольчих культур на одну особу в Україні становило 163,3 кг, що є раціональною нормою харчування [2]. Україна вже сьогодні входить у першу сімку світових лідерів за валовим виробництвом овоче-баштанної продукції, а у розрахунку на душу населення займає дев'яте місце у світі.

Сьогодні в Україні основним місцем реалізації овочевої продукції залишаються міські ринки, оскільки вони вже стали традиційним для споживачів місцем для закупки овочевої продукції. Причина в тому, що на ринки продукція надходить свіжою, має кращий товарний вигляд. Крім цього, на ринку є можливість вибору, а продавці більш гнучкі стосовно попиту і пропозиції, які впливають на роздрібні ціни.

Для вітчизняного ринку овочевої продукції характерним є високий ступінь конкуренції, коливання попиту та значна диференціація за овочевими культурами.

Для ринку овочів і баштанних продовольчих культур в Україні протягом останніх років

характерні такі стійкі тенденції (табл. 1): 1) помірне зростання виробництва овочів і баштанних продовольчих культур (72,2%); 2) зростання внутрішнього споживання овочевої продукції на одну особу (60,6%); 3) значне нарощування обсягів експорту та імпорту; 4) значне зростання втрат (у 7 разів).

Для внутрішнього ринку характерною є також тенденція до підвищення цін на овочеву продукцію. Зокрема, на міських ринках у середньому з 2010 до 2013 р. морква і капуста подорожчали у 1,5 рази, помідори – у 2,2 рази, огірки – у 1,6 рази. Майже незмінними залишилися ціни на буряки столові й цибулю ріпчасту. Рівень цін на овочі значною мірою залежить також від каналів реалізації. Значні відмінності в ціні на овочеві культури, які як сільськогосподарські підприємства, так і господарства населення реалізували на міських ринках, спостерігаються у регіонах України.

Ринок овочів характеризується значною сезонністю і циклічністю обсягів пропозицій, що також позначається на рівні цін. Найвищого рівня ціни досягають під час надходження на ринок перших партій нового врожаю: капусти – у травні, цибулі ріпчастої, буряків і моркви – у червні. Підвищуються ціни на овочі у передсвяткові й вихідні дні, дешевше їх можна купити в дні зі несприятливими погодними умовами та наприкінці робочого дня. Найнижчі ціни на овочі дострокового зберігання встановлюються в листопаді [1, с. 50].

Протягом останніх років вітчизняна галузь овочівництва демонструє позитивну динаміку як у відношенні виробництва, так і у відношенні експортного потенціалу овочевих культур. Це дає реальну можливість Україні розширити ринки збуту та закріпитися на нових. Перед вітчизняними товаровиробниками відкриваються великі перспективи на світовому ринку овочів у зв'язку зі збільшенням чисельності населення у світі, дефіцитом продовольства та відсутністю можливостей розширювати посівні площі та нарощувати продуктивність сільського господарства в основних аграрних країнах.

Експорт є дуже перспективним видом збуту продукції для великих господарств, а також об'єднань фермерів. Проте сучасний стан экс-

Таблиця 1
Баланс овочів і баштанних продовольчих культур в Україні у 2000–2013 рр. [2]

Показники	Роки							Відх. 2013 р. до 2000 р., %
	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	
Виробництво, тис. тонн	6 195	7 606	8 976	8 873	10 562	10 815	10 668	172,2
Зміна запасів на кінець року, тис. тонн	201	196	534	-22	514	458	-13	*
Імпорт, тис. тонн	29	100	232	311	285	213	237	у 8,2 р.
Всього ресурсів, тис. тонн	6 023	7 510	8 674	9 206	10 333	10 570	10 918	181,3
Експорт, тис. тонн	30	150	347	335	303	346	379	у 12 р.
Витрачено на корм, тис. тонн	728	1 214	1 262	1 337	1 473	1 568	1 747	240,0

портної діяльності аграрних підприємств не в повній мірі сприяє підвищенню виробничого потенціалу та зміцненню фінансово-економічного стану галузі. Питома вага експорту вітчизняних виробників овочевої продукції в структурі рослинної продукції становить близько 3% [1, с. 49]. В умовах надвиробництва окремих видів продукції суттєво збільшуються ризики зменшення цін до рівня собівартості. Зменшити ці ризики можна саме за допомогою експорту.

Проблема просування овочевої продукції на зовнішній ринок пов'язана з орієнтацією на світові стандарти якості та норми безпеки продуктів харчування. Все це потребує розробки й затвердження на державному рівні стандартів якості та сертифікації. Також причинами низького рівня експорту з України є нестабільна економічна ситуація в державі, яка впливає на ефективність овочевого ринку, який залежить від раціонального поєднання виробництва, переробки, зберігання і реалізації овочів.

Сьогодні Україна веде експортні-імпортні операції щодо продовольства з понад 70-ти країнами світу. На сьогодні основними зовнішніми ринками для експорту овочів є Росія, Білорусь, Литва, Латвія, Польща. Перспективними ринками, на які в найближчій перспективі Україна може вийти і закріпитися на них, визначено країни Західної Європи. Експортні ціни, не враховуючи маркетингових витрат, ненабагато вищі за роздрібні ціни на таку саму продукцію в Україні, що дає змогу для достатньої рентабельності. Наприклад, ціна на овочеву продукцію в Україні досить низька, зокрема на моркву навіть нижча, ніж у Польщі, яка є нашим основним конкурентом з експорту борщової групи овочів. Якщо істотна різниця в цінах на овочі між Україною і зовнішніми ринками збережеться надалі, то експортні обсяги можуть ще збільшитися.

Позитивне сальдо агропродовольчої продукції сприяє покращенню ситуації зі станом платіжного балансу країни. Зауважимо, що у 2013 р. виручка вітчизняних експортерів склала понад 90 млн дол. США. Україна переважно експортує тепличні овочі, зокрема томати – майже на 50 млн дол. США та огірки на 16 млн дол. США. Значною, але поки нестабільною статтею експорту, є цибуля ріпчаста. Зростають поставки овочів борщового набору та замороженої плодоовочевої продукції.

Обсяги експорту свіжих овочів протягом 2011–2013 рр. зросли за всіма видами овочів, крім цибулі й часнику. У структурі експорту свіжих овочів переважають помідори – 62%, огірки – 13%, свіжі бобові – 12%, інші бобові – 8%. За останні три роки ціна експортованої свіжої овочевої продукції зросла на 27%, сирих овочів – на 35%, консервованих овочів – на 33%.

За останні 5 років експорт овочевої продукції до Росії, на яку припадає майже 70% від усього експорту овочів, збільшився у 20 разів. На сьогодні основними експортними позиці-

ями в овочевому сегменті України є тепличні огірки та томати. Також російські компанії цікавляться закупівлями української картоплі, ріпчастої цибулі, моркви і пекінської капусти. Проте експорт плодоовочевої продукції до Росії у 2014 р. став дуже ризикованим заняттям для торгових компаній в Україні. Незважаючи на стабільний попит російських покупців, українські продавці зазначають про високі фінансові ризики, пов'язані з постійною девальвацією російського рубля. Сьогодні основною проблемою для українських трейдерів є умови розрахунку покупців у Росії. Оптові компанії та роздрібні мережі Росії, як правило, платять за овочі в російській валюті, при цьому нерідко із затримкою на 10–14 днів. Тому в умовах швидкої девальвації рубля щодо української гривні постачальники можуть понести збитки, які обчислюються десятками тисяч доларів [3]. У сформованих обставинах українські торгові компанії змушені або зупинити роботу, або вносити фінансові ризики в ціну товару, на що погоджуються далеко не всі російські покупці.

За підсумками дев'яти місяців 2014 р. сальдо зовнішньої торгівлі рослинницькою продукцією склало 4,5 млрд дол. США [5]. Збільшення надходжень відбувалося за рахунок зростання експорту овочів та істівних коренеплодів на 16,3% до 104,8 млн дол. США. Це відбулося завдяки тому, що виробництво овочів в Україні кожного року збільшується, що дозволяє формувати великі оптові партії для постачання на зовнішні ринки.

Серйозним конкурентом на зовнішньому ринку для України в сегменті реалізації помідорів виступає Туреччина. Кліматичні умови цієї країни дають можливість цілий рік вирощувати овочі для внутрішнього споживання і на експорт.

На світовому ринку США є найбільшим світовим експортером свіжих овочів, найперше помідорів і цибулі. Спостерігаючи географію надходження на світовий ринок овочевої продукції, можна відмітити, що в Європі основним ринком для імпорту є Німеччина, а основними постачальниками – Туреччина, Іспанія та Італія [1, с. 47]. Частину овочів до ЄС експортують з Південної Африки, Марокко, Чилі, Аргентини, Нової Зеландії, Туреччини та Ізраїлю.

Глобалізація економічних зв'язків зумовила масовий імпорт овочів в Україну з будь-яких частин світу, де спостерігається стрімка спеціалізація галузей. У вартісному відношенні з 2000 до 2013 р. імпорт овочів в Україну порівняно зріс у 8,2 рази [2]. Загострення конкуренції з нашими торговельними партнерами певним чином звузило експортні можливості України. Вступ до СОТ одразу позначився на ринку овочів в Україні. У 2011–2013 рр. імпорт моркви та інших коренеплодів збільшився в 36 разів, цибулі та часнику – в 23, помідорів – у 14, капусти – у 9, огірків – у 7 разів. Варто також зазначити, що імпорт овочів у грошовому вираженні майже вдвічі перевищує їх експорт.

Зі зниженням митних бар'єрів обсяги імпорту овочів зростатимуть. Скорочення ставок увізного мита на моркву, цибулю, капусту та інші овочі, що їх традиційно вирощують в Україні і які є джерелом доходів для господарств населення, негативно впливає на рівень життя сільського населення. Умови вступу до СОТ для вітчизняного виробника агропромислової продукції досить жорсткі, можливості тарифного й нетарифного захисту внутрішнього ринку від імпортової продукції обмежено. Тож кожна галузь має розробити конкретний план заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності в умовах СОТ й майбутньої зони вільної торгівлі з ЄС.

Аналізуючи динаміку імпорту овочевої продукції за останні роки, можна зробити висновок, що величина його поступово знижується з кожним роком. В Україну щороку завозиться понад 200 тис. тонн плодоовочевої продукції на суму понад 200 млн дол. США. Передусім слід виокремити імпорт помідорів, ввезених з Туреччини, Єгипту, Іспанії, Греції, Нідерландів. Імпорт борщового набору залежить від дефіциту на Україні. Наприклад, в цьому році, зважаючи на врожайність в Україні, імпорт практично відсутній.

Успіху світового овочівництва сприяють не лише технології вирощування, а й організація ринку овочів. Вітчизняні виробники овочевої продукції не гірше від зарубіжних виробників навчилися вирощувати овочі. Та все ж у конкурентних умовах виграють лише завдяки дуже вузькій спеціалізації, що дає можливість максимально інтенсифікувати виробництво. Ще одна важлива перевага виробництва продукції іноземців – наявність організованого ринку, на який вони поставляють свою продукцію через надпотужні посередницькі структури, що підпорядковують діяльність експортерів інших, слабших в економічному відношенні країн. Відповідно, вони мають значно вищу ціну, ніж вітчизняні виробники. Така організація виробництва є ефективнішою, адже вони володіють довготривалим позитивним досвідом і використовують усі останні досягнення науково-технічного прогресу [4, с. 53].

Девальвація української гривні разом із перевиробництвом овочевої продукції призвели до різкого підвищення конкурентоспроможності українських овочів, якими зацікавилися Голландія, Польща та Великобританія. Це обумовлено низькою вартістю українських овочів. Україна може поставляти в Європу якісну і дешеву овочеву продукцію. Для цього вона повинна вийти на виробництво 30 млн тонн овочів щороку (в 2013 р. виробництво становило 10,7 млн тонн). Але в Україні і дотепер є одна з найбільших проблем – зберігання овочевої продукції. Фермери вирощують стільки продукції, скільки можуть зберегти до грудня.

Багато виробників розпродають свій урожай ще восени, коли овочів багато й коштують вони дешево. Дрібні оптовики можуть зберігати великі партії овочів максимум до січня–лютого. Близько 20% від урожаю так званого «борщового набору» (морква, капуста, буряк, цибуля) не доходить до споживача через брак спеціалізованих сховищ. Проте цю проблему частково вдалося вирішити, і в 2011–2013 рр. за сприяння держави було побудовано 112 овочесховищ. А їх потужності зберігання склали понад 500 тис. тонн. І протягом найближчих декількох років в Україні з'являться ще 16 сховищ ємністю 140 тис. тонн.

У світі зростає попит на екологічно чисту продукцію сільського господарства. Україна має значні конкурентні переваги: чорноземи, малі обсяги внесення в ґрунт мінеральних добрив, гербіцидів та хімікатів. Сертифікація продукції за даним стандартом полегшує доступ виробників до європейського ринку. Така продукція має переваги під час реалізації через систему міжнародних супермаркетів, а значний надлишок таких овочів, як цибуля, морква й капуста, без сертифікації – лише до країн СНД. У вітчизняному овочівництві вже діють достатньо високі технології щодо багатьох культур. Проникнення в галузь новітніх технологій дає потужний поштовх для виробництва овочів. Однією з таких технологій є крапельне зрошення.

Висновки. Галузь овочівництва є стратегічною галуззю економіки держави, що визначає обсяги пропозиції та вартість основних видів овочів для населення країни, формує істотну частку доходів сільськогосподарських виробників, визначає стан і тенденції розвитку сільських територій, формує валютні доходи держави за рахунок експорту.

Для успішного завоювання позицій на світовому ринку овочів необхідно вдосконалювати технології вирощування із запровадженням передового досвіду та використання усіх останніх досягнень науково-технічного прогресу. Розвивати організацію ринку овочів із запровадженням реформ та державного регулювання, особливо в частині приведення чинного законодавства України до міжнародних та європейських вимог. Відсутність державних інституцій негативно впливає на стан національної економіки, значно погіршує насичення споживчого ринку вітчизняними товарами і, як наслідок, європейського ринку власною продукцією. Підвищення ефективності овочевого виробництва потребує введення дієвої системи цінового механізму, який має базуватися на поєднанні державного й ринкового регулювання. Об'єктивна оцінка цінової ситуації є важливим аспектом регулювання зовнішньоекономічної діяльності товаровиробників на ринку овочів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Близький Р.С. Аналіз експортно-імпортних обсягів продажу овочів в Україні / Р.С. Близький // Економіка, менеджмент, підприємництво: зб. наук. пр. – СХУ ім. В. Даля. 2012. – № 24(1). – С. 46–52.
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
3. Експорт овочів і фруктів з України до Росії може стати збитковим через девальвацію рубля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~335577>.
4. Кучеренко Т.М. Ринок овочів і баштанних культур в Україні: поточна кон'юнктура і прогноз / Т.М. Кучеренко // Пропозиція. – 2009. – № 1. – С. 52–56.
5. Сальдо аграрної продукції збільшилося до \$5,6 млрд – УКАБ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~338096>.

УДК 657.6

Лучкова И.В.
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита
Рязанского государственного агротехнологического университета
имени П.А. Костычева*

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

INTERNAL CONTROL IN AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена возможность применения внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях в системе управленческого учета. Обоснована организационная структура управленческого контроля на предприятиях сельского хозяйства. Приведены рекомендуемые (отраслевые) центры ответственности, центры затрат и бизнес-процессы.

Ключевые слова: внутренний контроль, управленческий учет, управленческий контроль, сельское хозяйство.

ANNOTATION

The possibility of applying internal control in agricultural enterprises in the management accounting system is examined. The organizational structure of management control at agricultural enterprises is grounded. There recommended (sectoral) responsibility centers, cost centers, and business processes are provided.

Keywords: internal control, management accounting, management control, agriculture.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики организации, занимающиеся производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, в большей степени подвержены колебаниям, происходящим во внешней среде. В последние годы в России делаются достаточно ощутимые шаги в направлении восстановления агропромышленного потенциала государства. В настоящий момент Россия запретила импорт продовольствия из стран Европейского союза и США в ответ на введенные против нее экономические санкции. Сложившаяся ситуация представила российским аграриям, несмотря на определенные трудности, уникальный шанс решить многие проблемы.

Происходящее расширение масштабов деятельности и выход на другой уровень производства, возможно на международный рынок, требует от предприятий АПК широкого внедрения управленческого учета с целью принятия экономически обоснованных управленческих решений. В этой связи актуализируется проблема совершенствования организации внутреннего контроля на предприятиях АПК в системе управленческого учета.

Анализ последних исследований и публикаций. Общей системе организации внутреннего контроля посвящены труды многих ученых и практиков в области бухгалтерского учета, контроля и аудита, таких как Н.Г. Белов, Б.Д. Дивинский, Н.Л. Маренков, М.В. Мель-

ник, Н. Д. Бровкина, однако управленческий контроль изучен недостаточно.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Изучая этот вопрос необходимо обратить внимание на организационную структуру системы внутреннего контроля на предприятиях сельского хозяйства в рамках управленческого учета.

Целью статьи является теоретическое обоснование возможности применения внутреннего контроля на сельскохозяйственных предприятиях в системе управленческого учета.

Изложение основного материала. В соответствии с Приказом Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792 «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» в системе управленческого учета организуются отдельные направления, призванные выполнять функции контроля. Это оперативный контроль по всем объектам учета затрат, структурным подразделениям, ответственным лицам; текущий контроль за использованием в производстве ресурсов, полнотой отражения факторов хозяйственной жизни, правильности отнесения затрат по объектам учета затрат и носителям затрат, а также осуществление последующего контроля и аудита системы внутреннего контроля [3].

Западные банки и биржи часто требуют соответствия внутреннего контроля стандартам COSO (англ. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредуэя) или SOX (англ. Sarbanes-Oxley Act – Закон Сарбейнса-Оксли) для публичных компаний. В то же время многие непубличные компании, в том числе и предприятия сельского хозяйства, подготавливая отчетность, часто не задумываются о совершенствовании внутреннего контроля [4].

Ни одна компания не застрахована от манипулирования финансовой отчетностью, поэтому обеспечение достоверности управленческой отчетности – важная самостоятельная задача внутреннего управленческого контроля.

В России подходы к внутреннему контролю во многих организациях сохранились еще с советских времен.

Предприятия в России часто пренебрегают системой внутреннего контроля, соответствующей международным стандартам, до того момента, пока не возникает потребность в привлечении дополнительного капитала в форме кредитов иностранных банков либо первичного размещения акций. Затем эти предприятия переходят к быстрому пересмотру бизнес-процессов и авральному переходу к международным законодательным требованиям в области внутреннего контроля. Для них основополагающими документами становятся Закон Сарбейнса-Оксли, принятый в США, и директивы ЕС [4].

При таком подходе формируется несовершенная система внутреннего контроля, которая хотя и отвечает международным нормам, но не содействует развитию организации, поскольку новые бизнес-процессы не являются в полной мере продуманными и отлаженными, а контроль добавляет им жесткость, что в результате снижает мотивацию и препятствует внедрению инноваций.

Чтобы такого не происходило, внутренний контроль нужно внедрять постепенно, с самого начала развития организации. Степень контроля и состав процедур должны соответствовать размерам организации, этапу ее жизненного цикла, специфике внешних и внутренних рисков. Таким образом, система внутреннего контроля, соответствующая международным стандартам, должна сформироваться на предприятии постепенно шаг за шагом сама собой к тому моменту, когда потребуются выходить на международные рынки капитала.

Организационную структуру системы внутреннего контроля на предприятиях сельского хозяйства в рамках управленческого учета можно представить в виде схемы.



Схема 1. Организационная структура системы внутреннего контроля

На основании вышеприведенной схемы можно сделать вывод, что внутренний управленческий контроль должен осуществляться

одновременно в разрезе центров ответственности, центров затрат, бизнес-процессов и службы внутреннего аудита.

Одна из ошибок многих предприятий – это ориентированность контроля на данные бухгалтерского учета, который является зеркалом уже совершенных операций и не может в полном объеме отразить все тонкости деятельности. Например, бухгалтерский учет не может содержать в себе сведения о сезонности, о конкурентах, о клиентоориентированности. Поэтому, за основу необходимо взять управленческий учет и расширить зону системы внутреннего контроля.

Для рациональной организации управленческого учета и управленческого контроля в разрезе центров ответственности принято их классифицировать по объемам полномочий и ответственности.

По последнему критерию выделяют четыре типа центров ответственности:

- центры затрат;
- центры доходов;
- центры прибыли;
- центры инвестиций.

В основе этой классификации лежит критерий финансовой ответственности их руководителей, определенной широтой предоставленных им полномочий и полнотой возложенных на них центров ответственности.

Центром затрат является то структурное подразделение предприятия, в котором имеется возможность организовать планирование и учет затрат производства с целью контроля и управления затратами. Целью центра затрат является минимизация затрат.

Центр доходов – это центр ответственности, руководитель которого отвечает за получение доходов и не несет ответственности за расходы. Создание центров доходов не имеет большого значения для процесса управления затратами, т.к их затраты незначительны (отдел продаж в торговой организации).

Центр прибыли – это подразделение, руководитель которого отвечает одновременно как за доходы, так и за затраты своего подразделения. Руководитель центра прибыли отвечает за получение прибыли, поэтому основная цель этих центров – максимизация прибыли.

Центр инвестиций – это подразделение, руководитель которого не только контролирует доходы и расходы, но и следит за эффективностью использования инвестированных в них средств. Руководители центров инвестиций имеют большую самостоятельность в принятии управленческих решений, т.к. им предоставлено право принимать собственные инвестиционные решения. Центрами инвестиций являются дочерние организации и другие самостоятельные подразделения организации.

В сельскохозяйственных предприятиях трудно выделить центры инвестиций, центры прибыли, поэтому можно выделить центры ответственности (табл. 1).

Таблица 1
Рекомендуемые центры ответственности
в сельскохозяйственных организациях

№ п/п	Должностное лицо	Центр ответственности
1.	Главный бухгалтер	Центр учета доходов и расходов
2.	Бухгалтер	Центр налогового учета
3.	Менеджер	Центр ответственности производства
4.	Начальник отдела кадров	Центр кадрового учета
5.	Заведующий фермой	Центр затрат на производство продукции животноводства
6.	Бригадир полеводческой бригады	Центр затрат на производство продукции растениеводства

Центр затрат – это любая единица деятельности организации, выделяемая в учете для осуществления контроля за затратами. Предполагается, что в этой единице можно организовать нормирование, планирование, учет используемых ресурсов и определить ответственного за расходы.

При определении структурного подразделения как центра затрат рекомендуется учитывать такие условия:

1) каждый центр затрат должен являться отдельной сферой ответственности, при этом следует учитывать, что с увеличением центров затрат эффективность контроля за затратами повышается, но увеличиваются расходы на ведение учета. Поэтому необходимо устанавливать оптимальное сочетание затрат на ведение учета с эффективностью осуществления контроля за затратами по каждому центру затрат;

2) возможность закрепления ответственности руководителей структурных подразделений за затраты по каждому центру. В связи с этим центры затрат создаются в соответствии с детализацией целей, детализованной схемой предприятия перечнем должностных обязанностей каждого работника организации.

Степень детализации центров затрат различна и зависит от целей и задач, поставленных руководителем. В связи с этим в сельском хозяйстве можно выделить несколько уровней центров затрат:

- рабочее место (бригада);
- участок, отделение (ферма);
- цех, подразделения (отдельные структурные подразделения).

Затраты таких центров являются прямыми, поэтому имеется возможность осуществлять контроль за их формированием и целесообразностью.

Отладка бизнес-процессов при постановке внутреннего контроля всегда занимает достаточно длительное время. В целях организации управленческого контроля необходимо:

1) определить и проанализировать существующие бизнес-процессы;

2) на основании проведенного анализа бизнес-процессов сделать предложения по их оптимизации, создать внутренние положения по регламенту бизнес-процессов;

3) утвердить внутренние положения по каждому бизнес-процессу, после чего внедрить новый порядок бизнес-процессов.

Например, в сельском хозяйстве в отрасли растениеводства бизнес-процессы можно выделить по основным видам сельскохозяйственных работ:

- подготовка почвы осенью;
- предпосевная обработка почвы и посев;
- уход за посевами;
- уборка урожая.

В этом случае управленческий контроль будет осуществляться в разрезе данных бизнес-процессов.

Процесс бюджетирования является основным процессом на всех этапах контроля. Для правильного и наиболее полного контроля на предприятии необходимо разработать финансовую структуру, которая предусматривает организацию центров ответственности, взаимодействующих между собой через бюджеты, и делегирование полномочий в части составления конкретных бюджетов менеджерам центров ответственности. С этой целью необходимо разработать положение об обязанностях и ответственности менеджеров.

Таким образом, система бюджетирования, основанная на принципах комплексного сочетания планирования, учета, контроля и анализа деятельности организации, повышает управляемость и адаптивность организации к изменениям внутренней и внешней среды.

Второе направление системы внутреннего контроля в системе управленческого учета не менее важное. Это связано с необходимостью осуществления контроля за качеством деятельности и информационными потоками. С этой целью вводится внутренний аудит, охватывающий все основные процессы финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, управленческий контроль, являясь одной из движущих сил развития, направлен не только на предотвращение мошенничества, но и на защиту активов, выявление и исправление непреднамеренных ошибок в финансовых документах.

Выводы. Контроль в управленческом учете существенно отличается от контрольной функции бухгалтерии. В бухгалтерском учете контролируется законность совершаемых операций, правильность оформления первичных документов и сделок и лишь при хорошей постановке учета предотвращается возможность удорожаний и переплат в момент осуществления затрат. Управленческий контроль – это одна из функций управления, без которой не могут быть реализованы в полной мере все другие функции управления: планирование, организация, руководство и мотивация.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Калинина Г.В. Основы бюджетирования в системе управленческого учета предприятий АПК / Г.В. Калинина // Современные проблемы и перспективы развития экономики и менеджмента в России : материалы межвузовской научно-практической конференции 8 декабря 2011 г. – Рязань, 2012. – С. 67–71.
2. Крысанова Л.В. Организация внутреннего контроля в условиях модернизации экономики / Л.В. Крысанова, И.В. Лучкова // Юбилейный сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов, соискателей и студентов. – Рязань, 2011. – С. 180–185.
3. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях : Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 № 792 // Консультант Плюс. Законодательство. Версия Проф. – М., 2014.
4. Шуклов Л.В. Постановка внутреннего контроля как основа для перехода на МСФО: типичные проблемы и пути их решения / Л.В. Шуклов // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 38. – С. 2–11.
5. Эволюция внутреннего контроля / Г.Н. Бакулина, Н.В. Матвеева, Г.В. Калинина, И.В. Лучкова // Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета им. П.А. Костычева. – 2013. – № 2. – С. 77–80.

УДК 339.137.2:339

Маслак О.І.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
Кременчуцького національного університету
імені М. Остроградського*

НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ СЕРЕДОВИЩА КОНКУРЕНЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ СВІТЛИХ НАФТОПРОДУКТІВ

DIRECTIONS OF REGULATION OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE DOMESTIC MARKET OF LIGHT OIL PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано середовища конкуренції на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів. Визначено ключові проблеми розвитку внутрішнього ринку бензину та дизельного пального. Обґрунтовано пріоритетні механізми ефективного державного регулювання та збалансування ринку автомобільного пального, запропоновано заходи щодо зменшення імпортової залежності на ринку.

Ключові слова: середовище конкуренції, регулювання ринку, ринок світлих нафтопродуктів, автомобільне паливо, інфраструктура ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен анализ среды конкуренции на отечественном рынке светлых нефтепродуктов. Определены ключевые проблемы развития внутреннего рынка бензина и дизельного топлива. Обоснованы приоритетные механизмы эффективного государственного регулирования и сбалансирования рынка автомобильного топлива, предложены меры по уменьшению импортной зависимости на рынке.

Ключевые слова: среда конкуренции, регулирование рынка, рынок светлых нефтепродуктов, автомобильное топливо, инфраструктура рынка.

ANNOTATION

The article analyzes the competitive environment in the domestic market of light oil. The key problems of the internal market of petrol and diesel fuel are detected. Priority mechanisms for effective state regulation and balancing fuel market are grounded. Measures to reduce import dependence on the market are proposed.

Keywords: competitive environment, market regulation, market of light oil products, fuel, market infrastructure.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів (бензину і дизельного пального) характеризується значною ціновою нестабільністю, високим рівнем залежності від імпортних поставок, втраченою ринковими позиціями вітчизняних виробників пального, активізацією проявів недобросовісної конкуренції на ринку. В таких умовах ринок автомобільного пального має значний вплив на всі галузі національної економіки і цінову ситуацію на інших ринках товарів та послуг, і тому впливає на рівень життя населення, соціально-економічний розвиток та енергетичну безпеку держави. У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», схваленій Указом президента № 5/2015 від 12.01.2015 р. [9], зазначається, що пріоритетними напрями розвитку економіки України є проведення реформи захисту економічної конкуренції, входження України

до складу 40 кращих країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності. Вказане обумовлює важливість розробки дієвих механізмів регулювання середовища конкуренції на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів, створення передумов для поширення чесної конкуренції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку конкуренції на вітчизняному ринку нафтопродуктів, використання механізмів регулювання ринку та посилення енергетичної безпеки держави зробили такі вітчизняні економісти, як М.С. Дорожкіна [1], А.М. Єріна [12], Н.К. Макшишко [2], О.Я. Малинка [10], Д.В. Мамзєлев [3], О.В. Оборіна [4], А.М. Остапко [5], Р.З. Подолець [6], О.Г. Шпак [11] та інші. Проте ще недостатньо висвітлено необхідність державного регулювання конкурентного середовища на ринку світлих нафтопродуктів в умовах системних загроз енергетичній безпеці держави, потенційні наслідки цих процесів для функціонування ключових галузей національної економіки. Потребують системного аналізу проблеми посилення позицій вітчизняних виробників на вітчизняному ринку автомобільного пального.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу середовища конкуренції на вітчизняному ринку світлих нафтопродуктів та визначення на цій основі можливостей запровадження ефективних механізмів державного регулювання та збалансування ринку автомобільного пального.

Виклад основного матеріалу дослідження. Середовище конкуренції на внутрішньому ринку світлих нафтопродуктів (бензину та газойлів) формується на всіх стадіях виробництва та збуту продукції і тому має значний взаємозв'язок з конкурентним середовищем на інших ринках товарів та послуг. Світлі нафтопродукти є найважливішим традиційним видом автомобільного пального, що складає понад 90% продажу на вітчизняному роздрібно-оптовому ринку. Ключовими суб'єктами, які формують середовище конкуренції на вітчизняному ринку, сьогодні виступають вітчизняні нафтопереробні підприємства; імпортери нафти та

нафтопродуктів; гуртові та складські підприємства; мережі автозаправних станцій (АЗС); підприємства транспортної інфраструктури (нафтопроводи, бензовози, залізниця тощо); споживачі – власники легкових та комерційних автомобілів, сільськогосподарської техніки, державні організації та установи. На нашу думку, державне регулювання середовища конкуренції на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів повинно ставити собі за стратегічну мету поряд з посиленням енергетичної безпеки держави, також і покращення якості і стандартів обслуговування споживачів як центрального суб'єкта ринку.

До ключових проблем, які впливають на середовище конкуренції на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів, доцільно зарахувати такі:

1. Стрімке зростання вітчизняного виробництва світлич нафтопродуктів. Вітчизняне виробництво представлено шістьма нафтопереробними підприємствами: ВАТ «Лисичанська нафтооргсинтез» (м. Лисичанськ, Луганська обл.), ВАТ «Лукойл-Одеський НПЗ» (м. Одеса), ВАТ «Нафтопереробний комплекс «Галичина» (м. Дрогобич, Львівська область), ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (м. Надвірна, Івано-Франківська область), ЗАТ «Укрнафта» (м. Кременчук, Полтавська область) та ВАТ «Херсоннафтопереробка» (м. Херсон). На сьогоднішній день серед українських НПЗ фактично функціонує лише один – Кременчуцький НПЗ (річна потужність переробки – 18,6 млн тонн), який переробляє вітчизняну нафту і контролюється групою «Приват». Починаючи з 2006 р., коли почав зростати імпорту нафтопродуктів, загальні потужності вітчизняних підприємств з первинної переробки нафти було завантажено в середньому не більше ніж на 35%. В інших країнах світу цей показник є набагато вищим, зокрема у країнах Європи – 88%, Північної Америки – 92%, Центральної та Південної Америки – 73%, Африки – 72%. У 2014 р. обсяги переробки нафти в Україні знизились порівняно з попереднім роком на 24,5%, виробництво бензину скоротилося на 39,6%, дизельного пального – на 42,1% [7]. До головних причин послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників на ринку доцільно зарахувати насамперед стрімке зростання імпорту світлич нафтопродуктів, а також застарілу матеріально-технічну базу НПЗ та низьку інвестиційну привабливість вітчизняної нафтопереробної сфери.

2. Встановлення лідерських позицій імпортерів на вітчизняному ринку світлич нафтопродуктів. Імпорту нафтопродуктів на вітчизняному ринку почав стрімко зростати внаслідок відкриття Урядом у 2005 р. внутрішнього ринку для імпортного пального і неможливості налагодження вітчизняного виробництва високоякісного пального в умовах застарілої матеріально-технічної бази. В результаті частка продажу

моторного бензину, виробленого на території України, через торгову мережу підприємств скоротилась з 96,5% у 2005 р. до 63,6% у 2013 р., а дизельного пального – з 99,7% до 63,1% [8] (рис. 1). Найбільшими імпортерами світлич нафтопродуктів на вітчизняний ринок є Білорусь, а також Польща, Росія, Румунія та Литва. Необхідно додати, що фактично частка імпортової продукції, що реалізується на вітчизняному ринку автомобільного пального є вищою, ніж це декларують офіційні дані, внаслідок поширення контрабандних поставок.

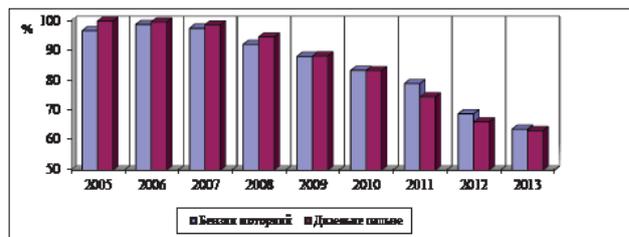


Рис. 1. Частка продажу світлич нафтопродуктів, вироблених на території України, через торгову мережу підприємств у 2005–2013 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [8]

3. Посилення тінювих операцій на ринку світлич нафтопродуктів. Найбільшого поширення на вітчизняному ринку нафтопродуктів набули такі тінюві схеми, як чиста контрабанда нафтопродуктів залізничним та морським транспортом; фіктивний експорт нафтопродуктів з метою незаконного відшкодування ПДВ; використання при імпорті нафтопродуктів фірм-посередників, які мають офшорну юрисдикцію, в результаті прибуток скеровується за кордон; обірваний транзит пального і продаж його в середині країни без акцизних платежів; продаж роздрібним споживачам під виглядом бензину нафтопродуктів на основі бензинових компонентів, які не підпадають під сплату мита; продаж споживачам пального з нижчим рівнем октанового числа тощо. Таким чином, тінюві операції з автомобільним паливом шкодять не лише державі (за рахунок несплати акцизного збору та інших податків), але й споживачам внаслідок продажу неякісного пального.

4. Постійне зростання роздрібних цін на бензин та дизельне паливо. У лютому 2015 р. середні роздрібні ціни на автомобільне паливо були на 83,8% вищими ніж у відповідному місяці попереднього року [8]. Головною причиною підвищення цін є зростання курсу національної валюти, оскільки на вітчизняному ринку реалізується автомобільне паливо переважно імпортного виробництва. Як наслідок, постійне підвищення внутрішніх цін на світлі нафтопродукти призводить до зростання витрат у всіх галузях виробництва, підвищення цін на споживчі товари першої необхідності та поглиблення структурних диспропорцій на внутрішньому споживчому ринку.

5. Розвиток мереж сучасних АЗС. Станом на квітень 2014 р. в Україні функціонувало 7 269 АЗС, серед яких провідні мережі – це Укрнафта (563 АЗС), ANP (460 АЗС), WOG (416 АЗС), Авіас плюс (374 АЗС) та ОККО (363 АЗС). Сьогодні провідні мережі АЗС перетворюються на сучасні комплекси, які поряд з роздрібним продажем пального пропонують споживачам широкий перелік супутніх послуг: громадського харчування, міні-маркетів, автомийок тощо. При цьому лояльність покупців забезпечується за рахунок проведення активних рекламних кампаній та інших маркетингових заходів. Зауважимо, що в умовах стрімкого зростання цін на пальне у 2015 р. провідні мережі АЗС почали активно шукати шляхи залучення клієнтів, у тому числі за рахунок маркетингових заходів, що базуються на реалізації соціальних та екологічних програм.

Зважаючи на окреслені проблеми розвитку вітчизняного ринку світлик нафтопродуктів, регулювання середовища конкуренції повинно скеровуватися на посилення енергетичної безпеки держави, відновлення та стимулювання вітчизняного виробництва нафтопродуктів, скорочення неконтрольованого імпорту, ліквідацію тіньових операцій на ринку, підвищення якості пального та стандартів обслуговування споживачів.

На нашу думку, заходи з реконструкції і модернізації вітчизняних НПК повинні узгоджуватися з державною політикою регулювання імпорту нафтопродуктів. У цьому контексті є цінним досвід Румунії, яка стимулювала вкладання іноземних інвестицій у нафтопереробну сферу шляхом посилення боротьби з контрабандою і ліквідації пілг для окремих учасників ринку. Залученню інвестицій у вітчизняне виробництво світлик нафтопродуктів сприятиме зниження або ж скасування мита на імпорт устаткування для нафтопереробної промисловості. Посилення конкурентних позицій вітчизняних НПК на вітчизняному ринку повинне базуватися на збільшенні глибини переробки нафти шляхом скорочення потужностей установок первинної переробки і впровадження сучасних установок вторинної переробки нафти, які базуються на технологіях легкого крекінгу, флюїдкаталітичного крекінгу, сповільненого коксування, гідрокрекінгу тощо.

Сьогодні існують певні труднощі із впровадженням імпортного мита на світлі нафтопродукти, оскільки Україна має зобов'язання у сфері митної політики щодо країн-членів СОТ та ЄС. У цьому контексті мито необхідно встановлювати на нафтопродукти із тих країн, які не є членами СОТ та ЄС і в яких підприємства мають високий рівень глибини переробки нафти, що дозволить підтримувати їм конкурентоспроможну ціну на вітчизняному ринку.

Для покращання рівня чесної конкуренції на вітчизняному ринку світлик нафтопродуктів важливою є активізація діяльності Антимоно-

польного комітету України у частині виявлення необґрунтовано завищених цін, які встановлюють провідні оператори ринку. Для цього необхідно створити систему моніторингу цін, яка б враховувала динаміку обмінного курсу, імпортих цін на пальне, собівартості господарської діяльності мереж АЗС. Посилення фінансової відповідальності за завищення цін матиме наслідком недопущення зростання рівня цінової доступності автомобільного пального для населення, а також зменшення зловживань при гуртових закупівлях пального державними установами в рамках проведення тендерів.

На законодавчому рівні важливим завданням є забезпечення відповідності вітчизняної конкурентної політики цілям Європейської енергетичної Хартії та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, приведення галузі відповідно до європейських нормативів, зокрема у частині регулювання конкуренції на ринку та якості автомобільного пального. Необхідно розробити нормативну базу у частині створення стратегічного резерву нафти та нафтопродуктів в країні, створити дієву систему розподілу витрат на формування резерву між державою і приватними компаніями.

Висновки. Державне регулювання вітчизняного ринку світлик нафтопродуктів повинно спрямовуватися на збалансування інтересів держави, бізнесу та споживачів пального. Зважаючи на значні нафтопереробні потужності підприємств України, доцільним є нарощування обсягів переробки нафти на вітчизняних НПК та поступове зменшення імпорту автомобільного пального. Для цього необхідно переглянути митну політику щодо країн, які не є членами СОТ та ЄС, диверсифікувати поставки нафти, створити стратегічний резерв нафти та нафтопродуктів, стимулювати вітчизняні НПК для проведення програм модернізації та поглиблення рівня переробки нафти. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка механізмів приведення вітчизняної конкурентної політики до європейських вимог і прогнозування розвитку вітчизняного ринку світлик нафтопродуктів в умовах створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорожкіна М.С. Світові тенденції та перспективи розвитку ринку нафти та нафтопродуктів / М.С. Дорожкіна // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 57–85.
2. Максишко Н.К. Аналіз прогнозованості динаміки світових цін на нафту та природний газ / Н.К. Максишко, С.С. Черверда // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2(6). – С. 122–129.
3. Мамзелев Д.В. Роль паливно-енергетичного комплексу у формуванні енергетичної безпеки України / Д.В. Мамзелев // Економіка і регіон. – 2005. – № 4(7). – С. 135–139.
4. Антикризисные стратегии развития региональной энергетики / Е.В. Оборина, Д.В. Волошин, С.Г. Ажнакин, К.Э. Шурда. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 246 с.

5. Остапко А.М. Розвиток нафтового сектору України в умовах глобалізації у контексті забезпечення економічної безпеки / А.М. Остапко, О.В. Лапан // *Культура народів Причорномор'я*. – 2008. – № 151. – С. 77–81.
6. Подолець Р.З. Енергетичне моделювання: іноземний досвід і напрями перспективних досліджень в Україні / Р.З. Подолець // *Економіка і прогнозування*. – 2006. – № 1. – С. 126–140.
7. Статистична інформація Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
8. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.president.gov.ua.
10. Управління капіталом бренду підприємства на роздрібному ринку нафтопродуктів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 [Електронний ресурс] / О.Я. Малинка ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2010. – 18 с.
11. Шпак О.Г. Нафта і нафтопродукти : монографія / О.Г. Шпак. – К. : Ясон, 2000. – 370 с.
12. Yerina, A., Lesyk, V., 2005. Price dynamics on the mineral oil market: reasons and consequences for the Ukrainian economy. A Comparative Analysis of the Socio-economic Consequences of Transition Processes in Central and Eastern European Countries: Proceedings of the 12th Polish-Slovak-Ukrainian Scientific Seminar, 8–10 November, 2005. Krynica: Krakow University of Economics (Poland), p. 39–46.

УДК 330.341

Мекшун П.В.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічної теорії

Чернігівського національного технологічного університету

**ТЕХНОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА – ПРІОРИТЕТ ГАРАНТУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ****TECHNOLOGICAL SECURITY – THE PRIORITY OF GUARANTEE
OF THE STATE ECONOMIC SECURITY****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено теоретичні аспекти технологічної безпеки. Встановлено місце технологічної безпеки у системі економічної безпеки держави. Визначено основні загрози технологічної безпеки та ймовірні наслідки для економіки країни. Запропоновано пріоритетні напрями забезпечення технологічної безпеки для покращення загальноекономічної ситуації в Україні.

Ключові слова: технологічна безпека, економічна безпека, загрози, держава, пріоритет.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты технологической безопасности. Установлено место технологической безопасности в системе экономической безопасности государства. Определены основные угрозы технологической безопасности и возможные последствия для экономики страны. Предложено приоритетные направления обеспечения технологической безопасности для улучшения общеэкономической ситуации в Украине.

Ключевые слова: технологическая безопасность, экономическая безопасность, угрозы, государство, приоритет.

ANNOTATION

This article explores the theoretical aspects of technological security. The place of technological security in the system of economic security is determined. The main threats of technological security and their potential consequences for the economy are defined. Priority directions of technological security to improve the business situation are proposed.

Keywords: technological security, economic security, threats, state, priority.

Постановка завдання. Динамічний розвиток і глобалізація світової економіки з постійним зростанням конкуренції між країнами несе нові виклики національній безпеці, адже основною при цьому стає здатність держави до інтенсивного зростання економіки, орієнтованої не на ресурсний потенціал, а на створення інновацій та високих технологій. Сьогодні країни з великою часткою наукомістких видів діяльності у структурі ВВП характеризуються випереджувальним розвитком. На жаль, у нинішній кризовій ситуації Україна втрачає свій економічний потенціал, що загрожує національній безпеці. Але якщо враховувати, що держава має значні науково-технологічні можливості та інтелектуальний капітал, слід звернути увагу на те, як правильно його використати з метою гарантування економічної безпеки. Тобто актуальною стає проблема забезпечення державних інтересів у технологічній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів економічної

безпеки присвячено праці таких науковців: В. Геєця, М. Єрмошенка, В. Мунтіяна, Е. Олейнікова, А. Сухорукова та ін. Аналіз науково-технологічної та інноваційної сфер національного господарства з погляду економічної безпеки держави здійснювали Ю. Бажал, В. Геєць, В. Семиноженко, Л. Федулова. Проблеми технологічної безпеки на рівні держави та регіону присвятили праці, відповідно, Л. Антоненко [1] та Г. Жаворонкова [2], науково-технологічної – І. Ревак [3].

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання технологічної безпеки як складової та пріоритету гарантування економічної безпеки не мають достатнього наукового висвітлення, тому потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Дослідити зв'язок технологічної та економічної безпеки з погляду пріоритетності гарантування національних економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча термін «технологічна безпека» було визначено майже двадцять років тому, інтерес для науковців він почав становити відносно недавно. Зокрема, у 1997 р. В. Шлемко та І. Бінько [4] вперше визначили це поняття як впровадження новітніх технологій, досягнення технічного прогресу, збереження такого рівня вітчизняного науково-технічного й виробничого потенціалу, який у разі погіршення внутрішніх і зовнішніх умов забезпечив би виживання національної економіки за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, збереження державної незалежності.

Пізніше Л. Антоненко та К. Дера «технологічну безпеку» [1] запропонували розуміти так, що в умовах інтенсифікації науково-технічного прогресу, скорочення строків життєвого циклу продуктів та послуг, глобалізації світового інноваційного простору тощо вона має забезпечити інноваційну модель розвитку економіки шляхом скорочення строків виконання досліджень та розробок, а також прискорення впровадження інновацій у виробництво.

Детальніше проблему технологічної безпеки досліджувала у своїх працях Г. Жаворонкова, в

основному орієнтуючись на гарантування технологічної безпеки регіону. Під цим поняттям вона розуміє такий стан його науково-дослідницького, інноваційно-технологічного та виробничо-технологічного потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування регіональної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності продукції та суб'єктів господарювання, а також гарантування фінансової самостійності та економічної стійкості за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів з одночасним контролем їх експорту та сприяння припливу в регіон новітніх технологій [2, с. 91].

Крім того, Законом України «Про основи національної безпеки України» [5] складовою економічної безпеки держави визначено науково-технологічну – такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних та технологічних ресурсів.

Однак з огляду на невизначеність політичної та макроекономічної ситуації в Україні та значну втрату виробничого потенціалу національного господарства, єдиним способом зміцнення економіки може стати переорієнтація на інноваційних розвиток – інтелектуальний капітал та прогресивні технології. Це, на наш погляд, дозволить не лише скоротити собівартість виробництва, а й залучити іноземні інвестиції за рахунок реалізації інноваційних проєктів та продажу новітніх технологічних розробок. Виходячи з цього аспекту, технологічну безпеку доцільно розглядати як створення та впровадження високих технологій, наукового та інноваційного розвитку галузей економіки з метою забезпечення економічної незалежності,

стійкості і стабільності національної економіки, а також підтримки здатності держави до розвитку і прогресу.

На сьогодні у розвинених країнах переважають технології 5-го укладу і формуються технології 6-го укладу. У промисловості України домінують 3-й і 4-й уклади. За випуском промислової продукції у нашій країні на 6-й уклад припадає всього 0,1%, на 5-й – 3,8%, на 3-й і 4-й – 96%. Основою 6-го і 5-го укладів в Україні є обчислювальна, оптоволоконна техніка, електронна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації, біотехнології, інформаційні послуги. Основу 3-го і 4-го укладів становлять технології суднобудування; металургійна, хімічна, легка промисловість; паливно-енергетичний комплекс; більшість галузей машинобудування і промисловості будівельних матеріалів.

Фінансування науково-технічних розробок в Україні майже на 70% припадає на 4-й технологічний уклад і тільки 23% – на 5-й. Інноваційні витрати переважно розподіляються між 4-м і 3-м укладами (приблизно 60 і 30%), а на 5-й припадає лише 8,6%. Інвестиції, які визначають майбутнє України на найближчі 10–15 років, в основному направляються в 3-й і 4-й технологічні уклади і складають 95% всіх інвестицій. Лише 4,5% інвестицій спрямовуються в 5-й технологічний уклад [6].

Низькотехнологічний рівень вітчизняних галузей промисловості і спрямування інвестицій переважно в 3-й і 4-й технологічні уклади робить продукцію кінцевого призначення неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках, що приводить до неспроможності національної економіки конкурувати з високотехнологічними іноземними компаніями. Щоб попередити перетворення економіки України на сировинний придаток високотехнологічних іноземних виробництв, державна політика гарантування технологічної безпеки повинна бути спрямована на створення в національній економіці конкурентоспроможних виробництв 5-го і 6-го укладів.

У системі економічної безпеки технологічна складова має стати пріоритетною, але водночас забезпечувати синергетичний ефект її гарантування у поєднанні з іншими складовими. Однак варто враховувати, що окремі законодавчо встановлені складові національної безпеки входять до системи економічної безпеки [7, с. 337]. Враховуючи це, місце технологічної безпеки у системі економічної безпеки держави можна схематично зобразити на рисунку 1.

На разі, попри значний інтелектуальний потенціал, сучасні тенденції розвитку науки і технологій в Україні не можна назвати позитивними. У цій сфері спостерігаються [8, с. 51]:

- 1) відсутність нормативно-правового регулювання інноваційно-технологічного розвитку та розподілу прав інтелектуальної власності;
- 2) незбалансоване регулювання науково-технологічної сфери, що спричинено розпоро-

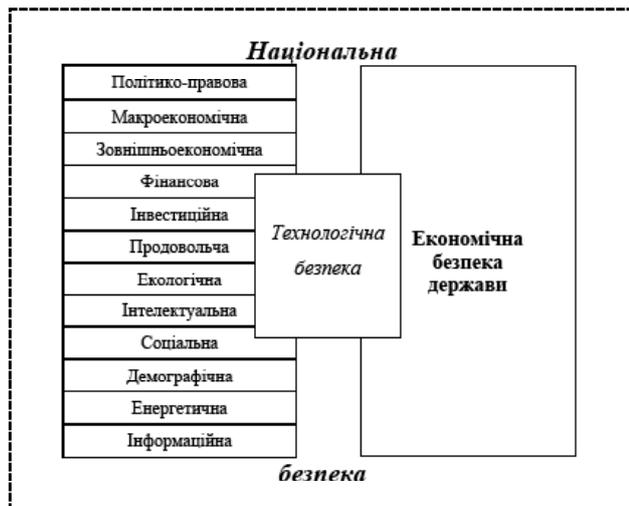


Рис. 1. Місце технологічної безпеки у системі гарантування економічної безпеки держави

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Вплив основних загроз технологічної безпеки на економічну безпеку держави

Технологічна безпека	Економічна безпека
Ігнорування державою пріоритету технологічного та інноваційного розвитку.	Зростання економічного відставання вітчизняної економіки у глобальному масштабі.
Відсутність попиту на високотехнологічну продукцію з боку держави.	Незатребуваність інтелектуального та технологічного потенціалу економіки.
Проблема комерціалізації технологічних розробок.	Фінансові втрати від втрачених потенційних можливостей, що знижує стійкість національної економіки.
Незацікавленість іноземних інвесторів вкладати кошти у технологічні галузі національного виробництва.	Відсутність притоку іноземної валюти у державу, порушення платіжного балансу країни.
Зниження ефективності впровадження результатів науково-технічної діяльності.	Ігнорування інноваційного розвитку економіки у контексті реалізації загальнодержавних інтересів.
Обмежене фінансування програм технологічного розвитку.	Сповільнення темпів технологічних та інноваційних зрушень в економіці.
Зниження престижності дослідної та інноваторської роботи, слабка мотивація науковців.	Зростання соціальної та економічної незахищеності наукових кадрів вищої кваліфікації.
Еміграція кваліфікованих кадрів з високотехнологічних галузей економіки.	Зниження кадрового потенціалу національного господарства.

Джерело: розроблено автором

шеністю функцій державного управління між багатьма виконавцями;

3) низький попит держави на високотехнологічну продукцію та ноу-хау, низька ефективність системи комерціалізації технологічних розробок;

4) слабкий інтерес іноземців до інвестування вітчизняних високотехнологічних сфер виробництва;

5) орієнтація держави не на комерціалізацію новаторських технологічних розробок та розвиток високотехнологічного сектору економіки, а на просте відтворення науково-технологічного циклу;

6) відсутність мотивації науковців та інноваторів, що тягне за собою відтік висококваліфікованих спеціалістів за кордон.

Функції держави повинні бути першочергово спрямовані на вирішення цих проблем, оскільки вони із прихованих уже перетворилися на явні загрози як для технологічної, так і для економічної безпеки України. Вплив загроз технологічної безпеки на економічну безпеку показано у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, загрози технологічної безпеки безпосередньо впливають на гарантування економічної безпеки національної економіки. Нині цей вплив має негативний характер, тому, на нашу думку, необхідно вжити ряд заходів з мінімізації названих загроз, а саме:

- визначити пріоритетні інтереси держави щодо розвитку технологій та впровадження інновацій у всіх сферах економіки;

- створити правові, економічні та організаційні передумови для зміцнення технологічного та інтелектуального потенціалу;

- покращити інвестиційну привабливість високотехнологічних сфер економіки для залучення іноземних інвесторів;

- підвищити мотивацію вітчизняних науковців та дослідників здійснювати інноваційну

діяльність, розробляти новітні технології;

- поглибити міжнародну кооперацію у сфері високих технологій;

- підвищити привабливість науково-технологічної діяльності, що дозволить скоротити виїзд найкращих спеціалістів за кордон, а більше того – ще залучати іноземних фахівців;

- стимулювати продаж вітчизняних розробок, ноу-хау та прав інтелектуальної власності як всередині держави, так і за її межами, що збільшить надходження до державного бюджету.

Тобто стратегічними напрямками державної політики технологічного розвитку мають стати високі технології, захист інтелектуальної власності на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також формування і збереження кадрового потенціалу науково-технологічних досліджень [9, с. 565].

Висновки. Отже, гарантування економічної безпеки у період глобальних динамічних змін і кризи в Україні потрібно переорієнтувати на нові шляхи зміцнення конкурентоспроможності та економічної незалежності держави. Оскільки рушієм прогресу є новітні технології та інноваційний розвиток, пріоритетом державної політики мають стати ці напрями. Тобто економічна, а відтак і національна безпека, сьогодні значним чином залежить від технологічної складової. Визначення рівня технологічної безпеки держави та її впливу на макроекономічні процеси в країні, а також розробка дієвих механізмів її забезпечення і оптимізації, вимагають подальшого глибокого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антоненко Л.А. Технологічна безпека України у глобальному інноваційному просторі XXI сторіччя [Електронний ресурс] / Л.А. Антоненко, К.А. Дера // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. –

- С. 18–23. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Economika>.
2. Жаворонкова Г.В. Стратегія технологічної безпеки регіону / Г.В. Жаворонкова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2012. – № 15. – С. 89–95. – (Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва»).
 3. Ревак І.О. Інформаційна база оцінювання науково-технічної безпеки України / О.І. Ревак // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10(112). – С. 247–254.
 4. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
 5. Про основи національної безпеки України : Закон України від 09.06.2003 р. № 964–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
 6. Цихан Т.В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины [Электронный ресурс] / Т.В. Цихан // Центр политических технологий. – Режим доступа : <http://www.politcom.ru>.
 7. Сак Г.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Г.В. Сак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6(81). – С. 336–340.
 8. Високотехнологічна сфера промисловості України: ресурсні можливості розвитку : монографія / [І.В. Одотюк, О.Б. Саліхова, Л.А. Мусіна та ін.] ; за ред. д.е.н. І.В. Одотюка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та пронозув. НАН України». – К., 2013. – 392 с.
 9. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів : монографія / за ред. д-ра екон. наук проф. Л.І. Федулової ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та пронозув. НАН України». – К., 2013. – 724 с.

УДК 339.3

Мельничук О.С.
аспірант кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

CURRENT STATE AND CHARACTERISTICS OF DEVELOPMENT OF E-COMMERCE MARKET IN THE STRUCTURE OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні й практичні аспекти розвитку електронної комерції як складової національної економіки. Наведено теоретичне обґрунтування основних аспектів становлення ринку е-комерції. Проведено сегментування ринку електронної комерції в Україні, визначено стан та перспективи напрямки розвитку.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, електронна комерція, електронна торгівля, ринок електронної комерції, інтернет-магазин.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические и практические аспекты развития электронной коммерции как составляющей национальной экономики. Выполнено теоретическое обоснование основных аспектов становления рынка электронной коммерции. Произведено сегментирование рынка электронной коммерции в Украине, определено состояние и перспективные направления развития.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, электронная коммерция, электронная торговля, рынок электронной коммерции, интернет-магазин.

ANNOTATION

The paper examines the theoretical and practical aspects of e-commerce as a component in the structure of the national economy. The study elucidates key theoretical aspects of development of e-commerce market. The study explores segmentation of the market of e-commerce in Ukraine. It also highlights status and prospects for electronic commerce development in Ukraine.

Keywords: information and communication technologies, e-commerce, e-business, e-commerce market, online shop.

Постановка проблеми. Суспільні перетворення, що відбуваються в Україні, передбачають активний пошук шляхів і засобів кардинального інноваційного оновлення економіки, зокрема шляхом інформатизації економічних процесів як одного з ключових напрямів модернізації господарської діяльності. Впровадження інноваційних технологій та інформаційних систем у секторі комерційної діяльності під впливом світових тенденцій розвитку вказаної сфери господарської діяльності з урахуванням тенденцій глобалізації у всіх сферах економічної діяльності зумовило формування ринку електронної комерції. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій відіграє ключову роль у формуванні ринку електронної комерції як на макрорівні (у площині глобального розвитку суспільства та трансформації його у постіндустріальне), так і на мезо-, й мікрорівні. Незва-

жаючи на наявність стимулюючих факторів, зокрема вплив глобалізаційних та євроінтеграційних процесів, впровадження інноваційних технологій, а також капіталовкладення з боку іноземних інвесторів, синергетичне поєднання яких зумовило стрімкий розвиток ринку електронної комерції до 2014 р., вказаний ринок ще не досяг рівня розвитку Франції, Німеччини, Великобританії та США. Якщо не враховувати інноваційну складову, завдяки якій ринок електронної комерції має високий потенціал до розвитку, то відчувається вплив негативних тенденцій, зумовлених економічним спадом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на зазначене, наукове дослідження доцільно проводити на основі комплексного дослідження стану ринку та специфіки перебігу ринкових процесів. Особливості функціонування ринку електронної комерції, а також специфіку вітчизняного ринку е-комерції, вивчали Н. Апатова, Т. Затонацька, А. Маслов, Н. Меджибовська, В. Міщенко, В. Плескач, Т. Тадаскіна, О. Чубукова, Р. Царьов та ін. Проте в наявних наукових працях залишаються неповністю розкриті питання сучасних інструментів дослідження нинішнього стану та перспектив розвитку ринку е-комерції в Україні.

Мета роботи – висвітлення основних тенденцій розвитку ринку електронної комерції у контексті визначення структури та перспективних напрямів розвитку цього ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ринок електронної комерції в Україні справедливо можна назвати одним з найбільш прогресивних та інноваційних, оскільки базою для його функціонування є інформаційно-комунікаційні технології, а основним каналом надання, отримання та поширення інформації – мережа Інтернет, де відбувається більшість бізнес-операцій.

На нашу думку, ринок е-комерції – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, що здійснюються з допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у віртуальному просторі та забезпечуються відповідною інфраструктурою. Цей ринок забезпечує реалізацію таких процесів, як

Таблиця 1

Сектори та моделі взаємодії суб'єктів ринку електронної комерції

	Business	Customer	Government
Business	Торгово-закупівельні майданчики (поміж яких і агрегатори). Електронні аукціони. Дошки оголошень. Електронні тендери.	Електронні торгові ряди. Електронні вітрини і каталоги. Електронні магазини. Електронні аукціони.	Електронні торги із закупівлі продукції для державних цілей.
Customer	Дошки оголошень. Електронні аукціони.	Дошки оголошень. Електронні аукціони.	Дошки оголошень. Електронні аукціони.
Government	Електронні тендери. Електронні торги з продажу майна.	Електронні торги з продажу майна.	Електронні тендери. Електронні торги з продажу майна.

Джерело: розроблено автором

дослідження ринку, продаж товарів та послуг, виконання замовлень, розрахунки за угодами, післяпродажне обслуговування та ін. Відповідно, суб'єктами ринку е-комерції є бізнес-одиниці, споживачі та держава, що також виступає основним регулятором ринку.

Погоджуючись з думкою Д. Козьє, що «основною електронної комерції є структура традиційної торгівлі, а використання електронних мереж надає їй гнучкості» [1, с. 2.], доповнимо, що організаційно-технологічною базою функціонування ринку електронної комерції виступає web-сайт (сукупність технічних засобів, програмних продуктів і методів, тобто інформаційна система для реалізації в автоматизованому режимі технологічних процесів певної комерційної операції).

Узагальнюючи теоретичні аспекти і враховуючи сучасні світові та вітчизняні тенденції розвитку ринку електронної комерції, можна зазначити, що:

1) більшість комерційних операцій, що здійснюються на ринку е-комерції забезпечується з допомогою мережі Інтернет;

2) базою функціонування ринку електронної є web-сайт;

3) основу ринку складають операції з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, додаткові операції забезпечують суб'єкти, які утворюють інфраструктуру;

4) основними суб'єктами на ринку є бізнес-одиниці, споживачі та держава (в окремих джерелах виокремлено фізичних, юридичних осіб та урядові організації). Взаємодія зазначених суб'єктів ринку е-комерції дозволяє виділити сектори ринку, якими визначаються моделі взаємодії учасників ринку (табл. 1). Виділяється дев'ять секторів ринку е-комерції, серед яких найбільша кількість операцій належить до моделей B2B та B2C [2, с. 352].

Переходячи від вищезазначених узагальнень до реалій вітчизняного розвитку ринку, зазначимо, що загалом торговельні операції (з допомогою різних каналів продажу) становлять, згідно з даними Державної служби статистики України, близько 16,4% у структурі ВВП станом на 2014 р. [3].

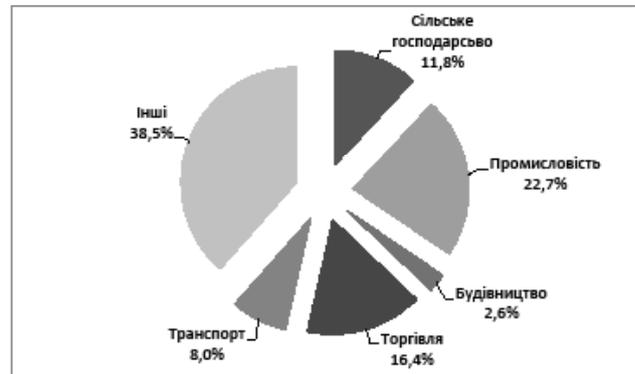


Рис. 1. Структура валової доданої вартості за 2014 рік (%)

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Зростаючий тренд показника валової доданої вартості у сфері оптової та роздрібною торгівлі з 2011 до 2014 р. дозволяє зробити висновок щодо подальшого росту та розвитку галузі оптової та роздрібною торгівлі (рис. 2).

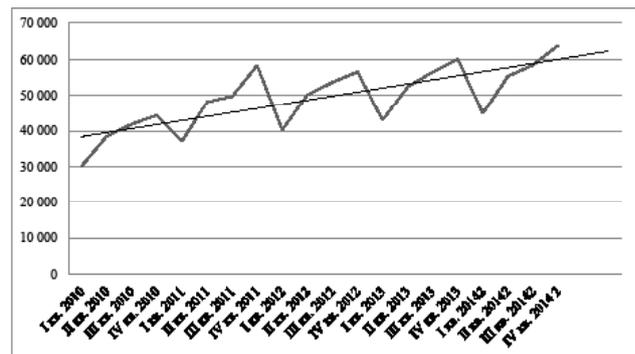


Рис. 2. Валова додана вартість у сфері оптової та роздрібною торгівлі у фактичних цінах

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Рейтинг найбільш прибуткових галузей (рис. 3), складений Forbes [4], вказує на те, що роздрібною торгівля, незважаючи на економічний спад, залишається напрямом діяльності з високим рівнем доходу, проте дані Державної служби статистики України вказують на зниження оборот роздрібною торгівлі на 21,1% у січні-лютому 2015 р. [3].

Таблиця 2
Галузі з найбільшим доходом в Україні
(за результатами першого півріччя 2014 р.)

Галузь	Дохід, млрд. грн	Частка загального доходу галузей рейтингу
Металургія	168,1	26,6%
Роздрібна торгівля (ритейл)	90,4	14,3%
Нафтогазова галузь	67,2	10,6%
АПК	65,8	10,4%
Енергетика	61,1	9,7%
Харчова промисловість	37,3	5,9%
Дистрибуція	34,1	5,4%
Хімічна промисловість	25,3	4%
Телекомунікаційна сфера	17,0	2,7%
Машинобудування	15,9	2,5%
Фармацевтична галузь	12,4	2%
Виробництво алкоголю	11,6	1,8%

Джерело: розроблено автором на основі [4]

Сфера роздрібної торгівлі залишається однією з найпривабливіших, проте, на нашу думку, за умов економічного спаду в країні бізнес-суб'єктам варто зосередити увагу на інноваційних методах ведення бізнесу з урахуванням розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та розширювати сферу діяльності, створюючи представництва в інтернет-просторі.

За даними Morgan Stanley Research (рис. 3), ринок електронної торгівлі в Україні розвивається надзвичайно динамічно (від 0,4 млрд дол. у 2011 р. до 2,37 млрд дол. у 2013 р. [5]), що приблизно співпадає з оцінкою Української асоціації директ-маркетингу (близько 2 млрд дол. у 2013 р., включаючи торгівлю квитками). Частка онлайн-торгівлі склала 2% від загального обсягу ритейлу у 2013 р. [6]. Зазначимо, що у країнах Західної Європи цей показник досягає 13%, а отже, ринок е-комерції в Україні знаходиться на етапі розвитку.

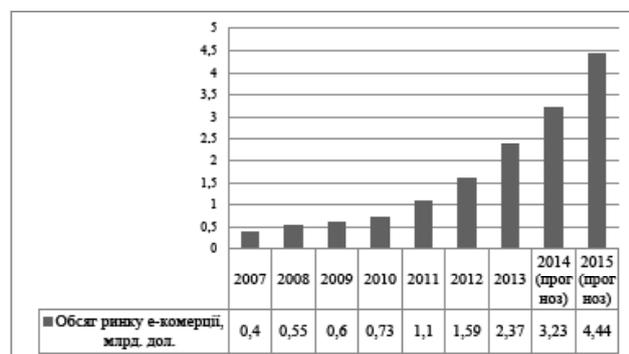


Рис. 3. Динаміка ринку електронної торгівлі в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Згідно з дослідженнями Української асоціації директ-маркетингу [6], у регіональному розрізі найвищого рівня розвитку ринку електронної комерції України досягли західний та східний регіони (рис. 4). Дослідження проводилося на основі оцінювання чисельності інтернет-аудиторії за регіонами, при цьому Київ та область виділяються в окремий регіон, що акумулює 17% від загального обсягу інтернет-користувачів.

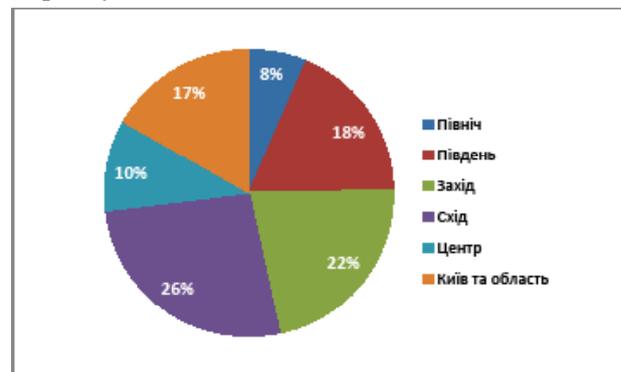


Рис. 4. Регіональна структура інтернет-аудиторії України

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Найбільша кількість інтернет-магазинів зосереджена у великих містах (Київ, Харків, Дніпропетровськ та ін.) (рис. 5). Погоджуючись з думкою експертів Української асоціації директ-маркетингу, що основну частку приросту ринку електронної комерції найближчим часом складатимуть користувачі регіонів, варто відмітити, що така тенденція обумовлюється розвитком інфраструктури ринку (логістичної, фінансової і т.д), що й забезпечує можливості створення інтернет-магазинів у невеликих населених пунктах.

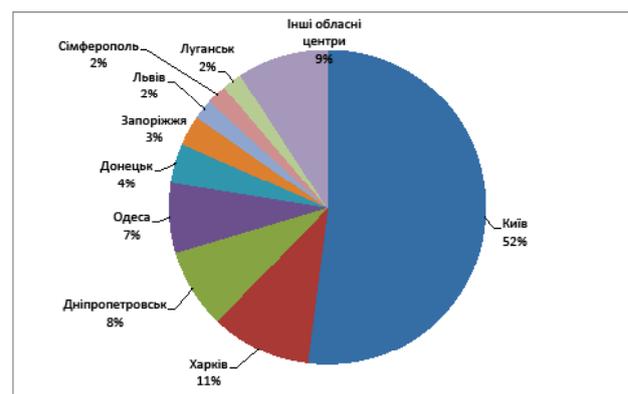


Рис. 5. Кількість інтернет-магазинів (у % від загальної кількості) у 2013 р.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

За даними аналітичних звітів Prom.ua [7], найбільша кількість компаній малого та середнього бізнесу, що займаються продажем в мережі Інтернет, зосереджена у Харківській та Дніпропетровській областях, а також у Києві (рис. 6).

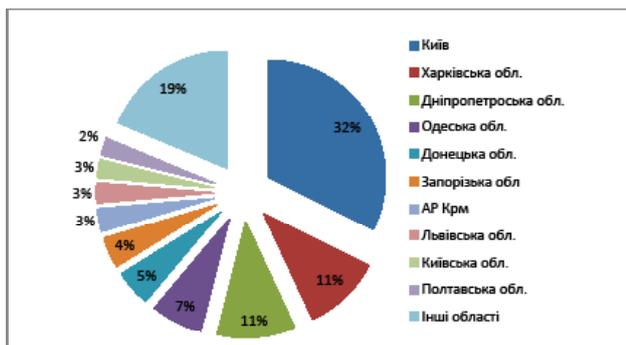


Рис. 6. Кількість підприємств електронної торгівлі (малий та середній бізнес) за регіонами України¹
Джерело: розроблено автором на основі [6]

Таблиця 3
Сегментування ринку електронної комерції [6]

Назва сегмента	Об'єм ринку (дол.)	Частка загального обсягу ринку електронної комерції (%)
Електроніка і побутова техніка	1 млрд	50
Квитки (авіа) ²	262 млн	13
Fashion (одяг і взуття)	150 млн	7,5
Косметика і парфюмерія	25 млн	1,3
Квитки на культурні заходи	17,5 млн	0,9
Залізничні квитки	13 млн	0,7
Книги	10 млн	0,5
Товари для дітей	10 млн	0,5
Інші товари та послуги ³	512 млн	25,6

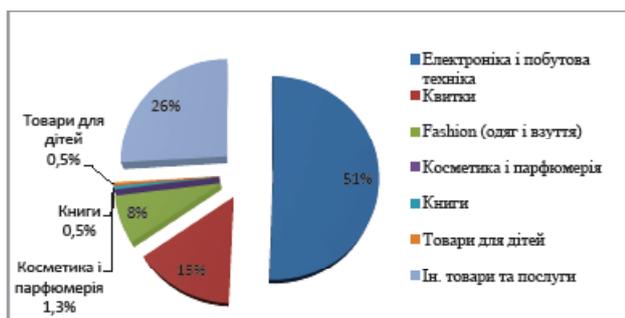


Рис. 7. Частка загального обсягу ринку електронної комерції (%)

Джерело: розроблено автором на основі [6]

¹ При розрахунку враховувались лише ті компанії, що почали функціонувати більше року тому, активно оновлюють свій асортимент та обробили щонайменше одне замовлення за період з 12.09.2013 до 12.09.2014 р.

² Вказана загальна сума, яка проходить через БСП України. Далі доходи розподіляються між вітчизняними та закордонними авіакомпаніями.

³ Маються на увазі поки менш розвинені в Інтернеті категорії товарів (товари для дому (меблі), їжа, ювелірні прикраси, товари для спорту). Також тут представлений сегмент «квитки (резервування житла)», оскільки порахувати його досить складно, бо велика кількість угод здійснюється у форматі С2С.

⁴ Враховуються лише онлайн-продажі, оскільки деякі з перерахованих компаній мають офлайн-представництва.

Досліджуючи ринок е-комерції за категоріями товарів, виокремлюємо такі сегменти (табл. 3).

На думку автора, категорії: «авіаквитки», «залізничні квитки» та «квитки на культурні заходи» доцільно об'єднати в одну групу: квитки (рис. 7).

Найбільш значним за показником обороту в грошовому вираженні є сегмент електроніки та побутової техніки (близько 1 млрд дол.), лідерами⁴ якого станом на кінець 2013 р. є Rozetka, Allo, Fotos, Mobilluck, Фокстрот, Fotomag, Deshevshe, Comfy, Citrus, Ельдорадо, Sokol, Фоксмарт (рис. 8).

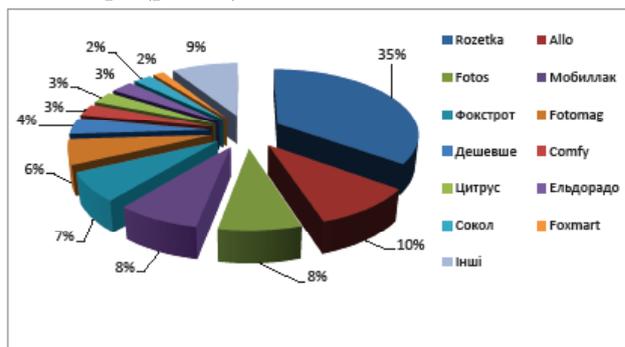


Рис. 8. Лідери сегмента «електроніка та побутова техніка» за обсягом продажів

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Прогнозується подальше зростання ринку електроніки та побутової техніки, проте брак коштів зумовить підвищення попиту у підсегменті б/в техніки та електроніки, внаслідок чого зростатиме обсяг продажів через торгові майданчики у форматі С2С, наприклад Slando (OLX).

Сегмент «fashion» (одяг та взуття) акумулює онлайн-продажі обсягом близько 150 млн дол. та представлений в Україні такими найбільшими е-магазинами, як Bon Prix, ModnaKasta, LeBoutique, Shopart.ua, Stylepit.ua, HelenMarlen, WITT, Fame (рис. 9).

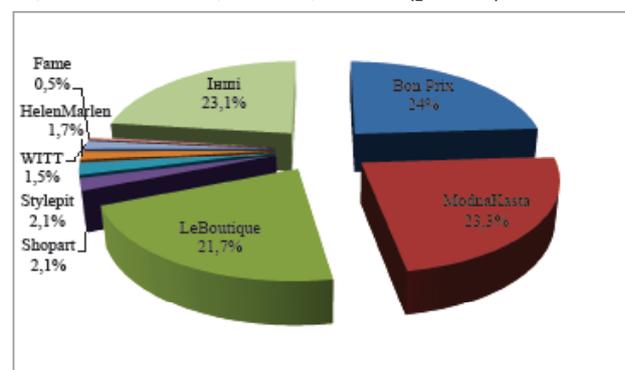


Рис. 9. Лідери сегмента «fashion» за обсягом продажів

Джерело: розроблено автором на основі [6]

За оцінками експертів Української асоціації директ-маркетингу [6], прогнозується ріст сегмента «одяг та взуття» на ринку е-комерції України, що обумовлено такими чинниками:

економія часу при виборі товару і можливість здійснення покупки не виходячи з дому, зручна система доставки, низькі ціни та ін.

Інформація про решту товарних сегментів представлена у таблиці 4.

Таблиця 4
Обсяг продажів та лідери за товарними сегментами (за результатами 2013 р.)

Товарний сегмент	Обсяг продажів у сегменті у 2013 р.	Лідери сегмента
Косметика та парфумерія	25 млн дол.	MakeUp, Yves Rocher.
Товари для дітей	10 млн дол.	Rozetka, Pampik, Panama
Книги	10 млн дол.	Клуб семейного досуга, Yakaboo.
Квитки, поміж яких:	292	н дол.
квитки на транспорт	275 млн дол.	Укрзалізниця, Tickets.ua, Senturia ⁵
Інші сегменти, поміж яких:	512 млн дол.	
– резервування житла	Оцінити обсяг цього сегмента досить важко, оскільки угоди, укладені за схемою C2C, неможливо відслідкувати	Booking.com, Hotels24, Bookit
– товари для спорту	н/д	Terrasport, Rozetka
– ювелірні вироби	н/д	Gold.ua
– будматеріали	н/д	Novalinia

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Як уже зазначалось, за умов економічного спаду підвищується попит на товари, представлені на торгових майданчиках у форматі B2C та C2C (дошки оголошень). Лідерами цього сегмента є Slando.ua (OLX.ua) та Prom.ua (відповідно 8 млн та 7,7 млн оголошень за результатами 2013 р.).

Виходячи з аналізу сучасного стану розвитку ринку та визначивши основні аспекти розвитку світового ринку е-комерції, визначено перспективні напрями розвитку ринку в Україні:

- створення мобільних сайтів та додатків для покупок за допомогою мобільного пристрою;
- розвиток мультимедіального маркетингу, що передбачає поєднання декількох каналів продажу;
- активний розвиток торгових майданчиків;
- розвиток систем персоналізації як основного виду комунікації зі споживачем за допомогою технологій «big data»;
- спрощення інтерфейсу web-сайтів;
- розвиток логістичної інфраструктури ринку;
- розвиток шоурумів.

Вказані тенденції у поєднанні з налагодженням системи державного регулювання, залученням внутрішніх та іноземних інвестицій є базисом для подальшого розвитку ринку е-комерції.

Висновки. Ринок електронної комерції в Україні характеризується високим рівнем інноваційності. На нашу думку, ринок е-комерції – це система економічних відносин з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, що здійснюються з допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у віртуальному просторі та забезпечуються відповідною інфраструктурою.

Загалом торгові операції (з допомогою різних каналів продажу) становлять, згідно з даними Державної служби статистики України, близько 16,4% у структурі ВВП станом на 2014 р. Частка онлайн-торгівлі складає 2% від загального обсягу ритейлу (станом на 2013 р.).

Згідно з результатами аналізу статистичної інформації, торговельні операції становлять значну частку у структурі ВВП, а онлайн-торгівля є одним з найбільш перспективних напрямів господарської діяльності.

За результатами регіонального аналізу ринку, найвищого рівня розвитку ринок е-комерції набув у великих містах (Київ, Харків, Дніпропетровськ та ін.).

Дослідження категоріальної структури ринку дозволило виділити такі сегменти: «електроніка і побутова техніка», «квитки», «fashion» (одяг і взуття), «косметика і парфумерія», «книги», «товари для дітей», «інші товари та послуги», серед яких найбільш значимим за показником обсягу продажів є сегмент електроніки та побутової техніки.

Перспективні напрями розвитку ринку е-комерції базуються на сучасних тенденціях глобального розвитку ринку: використання мобільних технологій, технологій персоналізації, розвиток мультимедіального маркетингу, логістичної інфраструктури тощо.

Подальші дослідження будуть спрямовані на детальне вивчення інфраструктури ринку, а також інструментів державного регулювання електронної комерції в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье ; пер. с англ. – М. : Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999.
2. Краморенко Н.Р. Сучасні детермінанти електронної комерції в сегменті B2B / Н.Р. Краморенко // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23.
3. Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
4. Рейтинг Forbes «200 крупнейших компаний» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : forbes.ua/ratings/2.
5. Morgan Stanley Research. [online] Available at: morganstanley.com.
6. Исследование рынка e-commerce Украины 2013–2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : uadm.com.ua/ecommerce2014.
7. Prom.ua [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : prom.ua.

⁵ У 2014 р. перестала працювати.

УДК 338.436.33:334.724

Пономарева Е.В.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории географии и экологии
Академии ФСИН России,
майор внутренней службы***Цуканова Т.Г.***кандидат географических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономической теории, географии и экологии
Академии ФСИН России,
полковник внутренней службы*

РОЛЬ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КАК СУБЪЕКТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

THE CONTRIBUTION OF THE PENITENTIARY SYSTEM AS AN AGRO-INDUSTRIAL ACTOR TO THE FOOD SECURITY PROVISION

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается роль уголовно-исполнительной системы в обеспечении продовольственной безопасности страны. Показано, что эта система является полноценным субъектом агропромышленного комплекса, организуя производство сельскохозяйственной продукции, первичную и последующую переработку и реализацию этой продукции для собственных нужд. Уточняется содержание категории «продовольственная безопасность» применительно к УИС. Сделан вывод, что ключевую роль в вопросе продовольственного обеспечения УИС должна играть собственная сырьевая база, которая является необходимым условием самообеспечения системы, в частности, для функционирования подсобных хозяйств, выпускающих сельскохозяйственную продукцию.

Ключевые слова: уголовно-исполнительная система, агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, сырьевая база, само-обеспечение.

ANNOTATION

The article exposes the contribution of the penitentiary system to providing food security of the country. It reveals that the penitentiary system acts as a subject of the agro-industrial complex, carrying out production of agricultural goods, its primary and further processing and its offtake for internal consumption. It specifies the notion of "food security" and its contents as applied to the penitentiary system. This is followed by conclusion that securing a resource base of its own is crucial for self-dependence of the penitentiary system, especially when it comes to subsidiary husbandries yielding the agricultural production.

Keywords: penitentiary system, agro-industrial complex, food security, internal consumption, resource base, self-dependence.

Постановка проблемы. Неотъемлемой частью национальной безопасности страны является ее продовольственная безопасность. Проблема обеспечения продовольственной безопасности России заключается в том, что приемлемый уровень потребления основных продуктов питания российскими гражданами до сих пор не достигнут, особенно если рассматривать этот вопрос в отдельности по группам населения с разным уровнем доходов.

Важнейшая социально-экономическая задача России заключается в улучшении обеспечения граждан продуктами питания. Решение этой проблемы является приоритетным

направлением политики страны, так как охватывает широкий спектр различных факторов.

Анализ основных достижений и публикаций. Предприятия уголовно-исполнительной системы (УИС) являются составной частью производственно-хозяйственного комплекса страны. Решая вопросы укрепления хозяйственной деятельности в УИС, следует исходить из того, что эта система выполняет важную социальную функцию в обществе. Поэтому подход к производственной деятельности предприятий этой системы должен соответствовать реализации основной задачи функционирования УИС. Наряду с реализацией основной правоприменительной функции предприятия УИС выступают в качестве полноправных субъектов АПК страны: организуют производство сельскохозяйственной продукции, первичную и последующую (промышленную) переработку и реализацию этой продукции для собственных нужд, содержат собственные подсобные хозяйства на территории исправительных учреждений.

С другой стороны, имея существенную специфику и ограничения в формировании рабочей силы, выборе сфер деятельности, предприятия УИС никогда не смогут составить полноценную конкуренцию на рынке другим предприятиям. Эти особенности требуют выделения предприятий УИС в качестве особой закрытой хозяйственной системы.

Понятие «хозяйственная система» в зависимости от контекста наследования может приобретать достаточно четкое (узкое) либо более широкое толкование [2, с. 15]. По мнению исследователя Ю.Я. Ольсевича, хозяйственная система – «это, прежде всего, определенная система организации производства, обмена, распределения, использования общественного продукта» [3, с. 9].

Предприятия УИС обеспечивают снабжение и хранение продовольственной продукции

в объемах, необходимых для удовлетворения рациональных (научно обоснованных) потребностей спецконтингента и сотрудников УИС.

Выделение не решенных ранее проблем. Несмотря на достаточно большой объем материалов по проблематике продовольственной безопасности, на наш взгляд, требуется уточнение содержания этой категории применительно к уголовно-исполнительной системе и обозначение контуров ее идеальной модели, к реализации которой нужно стремиться. Это позволит оперативно выявлять актуальные проблемы в обозначенной сфере, определять перечень и взаимосвязь недостаточно активно развиваемых направлений и используемых инструментов обеспечения необходимой степени продовольственной безопасности УИС.

Цель статьи – рассмотреть роль УИС как субъекта АПК в системе обеспечения продовольственной безопасности страны.

Изложение основного материала. Особая роль в обеспечении национальной безопасности принадлежит Федеральной службе исполнения наказаний (ФСИН), которая в соответствии с Положением о ФСИН России является «федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим правоприменительные функции, функции по контролю и надзору в сфере исполнения уголовных наказаний в отношении осужденных, функции по содержанию лиц, подозреваемых либо обвиняемых в совершении преступлений, и подсудимых, находящихся под стражей, их охране и конвоированию, а также функции по контролю за поведением условно осужденных и осужденных, которым судом предоставлена отсрочка отбывания наказания» [1]. ФСИН как самостоятельный орган взаимодействует с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и организациями.

Являясь «подсистемой» в составе системы экономической безопасности, продовольственная безопасность одновременно имеет собственное содержание и иерархическую структуру.

Большинство трактовок национальной продовольственной безопасности содержат указания на такие моменты: 1) достаточное предложение продовольствия на внутреннем рынке, включая импорт; 2) эффективный платежеспособный спрос и адекватные распределение и потребление продовольствия; 3) стабильность национальной «продовольственной системы», минимизирующей влияние различного рода эндогенных и экзогенных колебаний на ситуацию на внутреннем продовольственном рынке.

Конкретизация указанных выше моментов применительно к УИС дает перечень элементов и параметров продовольственной безопасности:

а) способность соответствующих подразделений УИС производить, обеспечивать снабжение и хранение продовольственной продукции

в объемах, необходимых для удовлетворения рациональных (научно обоснованных) потребностей спецконтингента и сотрудников УИС;

б) равенство всех социальных групп «внутри» УИС, в т.ч. по регионам, в потреблении минимально достаточного в количественном отношении, сбалансированного по ассортименту набора продовольственных товаров, отвечающего принятым стандартам питательности и качества;

в) максимальная автономность и экономическая самостоятельность подсистемы обеспечения продовольственной безопасности УИС, уменьшающая ее уязвимость по отношению к колебаниям рынка и другому внешнему неблагоприятному давлению (продовольственная независимость);

г) надежность, или способность подсистемы обеспечения продовольственной безопасности УИС минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием спецконтингента и работников УИС всех без исключения регионов страны, т.е. обеспечивать их бесперебойное снабжение продуктами питания в соответствии с установленными законами нормами потребления при нестабильности текущего производства и закупок продовольственных товаров, и в целом – конъюнктуры продовольственного рынка;

д) устойчивость, означающая, что подсистема обеспечения продовольственной безопасности УИС развивается в режиме сбалансированности все процессов, гарантирующих как минимум поддержание достигнутого уровня.

При этом в качестве так называемой подсистемы обеспечения продовольственной безопасности УИС можно понимать единство:

– субъектов подсистемы (тех, от кого зависит уровень продовольственной безопасности) – подразделений в составе УИС (в т.ч. представляющих определенных отрасли и подотрасли), объектов инфраструктуры, участвующих в производстве и снабжении УИС (прежде всего, исправительных учреждений) продовольствием;

– объектов подсистемы (тех, кто испытывает на себе негативные проявления угроз продовольственной безопасности) – потребителей продовольственных товаров (спецконтингента и сотрудников УИС);

– механизмов регулирования процессов производства и распределения продовольствия (административных и экономических).

Следует принимать во внимание, что достижение желаемых параметров продовольственной безопасности может реализовываться на нескольких уровнях, образующих в совокупности ее иерархическую структуру, – общенациональном, региональном, групповом и индивидуальном. В рамках этой статьи рассматривается содержание и проблемы обеспечения продовольственной безопасности УИС главным образом на групповом уровне.

Приоритеты формирования продовольственной безопасности УИС определяются присущей ей спецификой угроз при текущем состоянии национальной продовольственной системы и подсистемы обеспечения продовольственной безопасности УИС.

Состояние собственно подсистемы обеспечения продовольственной безопасности УИС с позиций комплекса критериальных показателей можно оценивать таким образом:

– «физическую доступность» следует характеризовать совокупными ресурсами продовольствия собственного (внутрисистемного) производства и покупаемых на стороне (на «свободном» рынке, в т.ч. с использованием специальных схем приобретения), что окончательно выражается в показателях потребления продуктов питания всеми группами лиц «внутри» УИС;

– «экономическая доступность» может определяться составом и объемами продовольственных товаров, приобретаемых лицами, входящими в структуру УИС, при сложившемся уровне цен, доходов, социальных пособий и льгот (с учетом наличных ресурсов подсобных хозяйств работников УИС). В некоторой степени экономическая доступность отражает распределение наличных ресурсов продовольствия между группами лиц, относящимися к УИС и по региональному признаку;

– «независимость» рекомендуется оценивать ролью закупок продовольствия в формировании продовольственных ресурсов УИС. Проблема продовольственного самообеспечения УИС имеет особое значение по нескольким причинам. Во-первых, развитие собственного производства и переработки способствует рациональному использованию имеющихся в распоряжении исправительных учреждений экономических ресурсов и экономии бюджетных средств. Во-вторых, увеличивается занятость спецконтингента и ускоряется процесс его последующей ресоциализации. И, в-третьих, поддержка со стороны ведомственных агропромышленных формирований нередко оказывается значимым фактором развития сельских населенных пунктов и предотвращения их деградации.

Создавая собственное производство, исправительные учреждения обеспечивают экономическую безопасность УИС, что способствуют наиболее полному обеспечению и эффектив-

ному использованию ресурсов подразделений пенитенциарной системы для предотвращения потенциальных угроз. Продовольственная безопасность УИС является результатом комплекса мер, ориентированных на преодоление финансово-экономических угроз.

Выводы. Ключевую роль в вопросе продовольственного обеспечения системы УИС должна играть собственная сырьевая база, которая является необходимым условием самообеспечения системы, в частности, для функционирования подсобных хозяйств, выпускающих сельскохозяйственную продукцию. Однако в настоящее время процесс формирования собственной сырьевой базы сталкивается с рядом серьезных проблем, решение которых напрямую зависит от поддержки со стороны государства. Основной задачей и конечной целью продовольственного обеспечения является организация полноценного и высококачественного питания спецконтингента.

Выполнение этой задачи возможно за счет правильной организации процесса планирования снабжения на научной основе. Продовольственная служба определяет потребности в продовольствии и технике, осуществляет своевременную заготовку продовольствия, продуктов сезонных заготовок и организует их хранение в надлежащих условиях. Своевременно и полно выдается положенное продовольствие по установленным нормам. При этом важно обеспечивать режим экономии, вести текущий учет и составлять периодическую отчетность, проводить контрольно-ревизионную работу.

В целом, продовольственное обеспечение направлено на поддержание высокой боевой и мобилизационной готовности подразделений УИС как в мирное, так и в военное время.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Положение о Федеральной службе исполнения наказаний [Электронный ресурс] // Указ Президента РФ от 13.10.2004 г. № 1314 «Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний» (ред. от 10.09.2014 г.). – Режим доступа : <http://base.garant.ru/12137239/>.
2. Кушлин В.И. Инновационность хозяйственных систем / В.И. Кушлин, А.Н. Фоломьев, А.З. Селезнев, Е.К. Смирницкий. – М. : Эдиториал УРСС, 2000. – 205 с.
3. Ольсевич Ю.Я. Трансформация хозяйственных систем : сб. ст. / Ю.Я. Ольсевич ; Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева. – М. : Ин т экономики РАН, 1994. – 220 с.

УДК 338.23 (477)

Пономаренко Є.В.*кандидат економічних наук, доцент
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України***Олійник А.Д.***науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

REGULATORY FRAMEWORK OF STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено основні нормативно-правові акти щодо розвитку промисловості України. Досліджено основні напрями здійснення промислової політики в 1996–2014 рр. Показано проблеми й диспропорції у розвитку провідних галузей промисловості держави. Запропоновано шляхи вирішення проблеми розвитку промисловості України в сучасних умовах.

Ключові слова: промисловість, державна підтримка, нормативно-правова база, технології, фонд фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены основные нормативно правовые акты, касающиеся развития промышленности Украины. Исследованы основные направления осуществления промышленной политики в 1996–2014 гг. Показаны проблемы и диспропорции в развитии ведущих отраслей промышленности страны. Предложены пути решения проблемы развития промышленности Украины в современных условиях.

Ключевые слова: промышленность, государственная поддержка, нормативно-правовая база, технологии, фонд финансирования.

ANNOTATION

In the article, basic regulatory acts touching development of industry of Ukraine were generalized. Basic directions of realization of industrial policy in 1996–2014 were investigated. Problems and imbalances in the development of leading industries of the country were shown. The ways of solution of problems associated with industrial development in Ukraine in modern conditions were proposed.

Keywords: industry, state support, regulatory framework, technologies, fund of financing.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток промисловості, який створює найбільший мультиплікативний ефект в економіці в цілому, формуючи попит на сировину, енергетичні ресурси, робочу силу та забезпечуючи найбільші обсяги доданої вартості, має велике значення для багатьох провідних країн світу: США, Франції, Великобританії, Японії, Німеччини та ін. Всі ці країни вдаються до певних заходів щодо підтримки окремих галузей промисловості, незважаючи на принцип невтручання держави в ринкову економіку. Наприклад, до заходів промислової політики в США можна зарахувати ряд програм субсидювання виробництва енергоефективних і екологічно чистих транспортних засобів, сприяння розвитку суднобудівних підприємств з метою підвищення конкуренто-

спроможності виробництва суден на невеликих верфях тощо.

За період незалежності Україні її керівники та представники державних органів влади здійснювали ряд заходів щодо підтримки промисловості з метою попередження занепаду цього важливого сектору економіки. Про це свідчить наявна нормативно-правова база: прийняті концепції державної промислової політики, стратегії економічного і соціального розвитку України, закони України, а також загальнодержавні цільові та інші програми розвитку промисловості та її галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам удосконалення нормативно-правової бази державної підтримки розвитку промисловості України присвячено праці вчених таких провідних в Україні наукових установ, як Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Інститут економіки промисловості НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України та ін. [1–5]. Поглиблення теорії промислової політики в наукових школах цих установ ґрунтується на використанні все більшої кількості економічних теорій і концепцій, розробці моделей розвитку промисловості тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, майже відсутні роботи, в яких узагальнено концепції, стратегії, закони України в контексті основних напрямів (пріоритетів) розвитку промисловості України, а також розглядається реальна можливість їх виконання, яка залежить від джерел і обсягів фінансування.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ефективності нормативно-правової бази державної підтримки розвитку галузей промисловості України, висвітлення наявних проблем та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1996–2014 рр. було прийнято дві концепції державної промислової політики України та

Таблиця 1

Концепції державної промислової політики України та цільових економічних програм розвитку промисловості країни та її галузей

Концепції	Основні напрями (пріоритети) здійснення промислової політики	Джерела фінансування
1. Концепція державної промислової політики України (постанова КМУ від 29.02.1996 р. № 272) [6].	Розробка нових матеріалів і технологій їх обробки. Розробка біотехнологій, розвиток фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання. Розробка космічних технологій, нових джерел енергії, екологічного захисту, нових технологій комунікацій тощо. Виробничі пріоритети – розвиток галузей та виробництва з розробки: – ракетно-космічної техніки та літакобудування; – суднобудування; – верстатобудування; – мікроелектроніки, систем зв'язку; – електротехніки; – приладобудування; – енергетики; – приладобудування; – легкої та харчової промисловості.	У концепції не вказані.
2. Концепція державної промислової політики (схвалена Указом Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003) [7].	Стимулювання розвитку наукоємних галузей: мікроелектронної, авіакосмічної, автомобілебудівної тощо. Прискорення розвитку легкої промисловості, харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів.	Власні кошти підприємств та організацій; державні інвестиційні ресурси, зокрема частка надходжень від приватизації державного майна; ресурси фінансово-кредитної сфери (банківське кредитування, кошти інвестиційних, пенсійних фондів, страхових інвестиційних компаній); іноземний капітал; кошти населення; інші джерела, незаборонені законодавством.
3. Концепція проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року (розпорядження КМУ від 09.07.2008 р. № 947-р) [8].	Забезпечення розвитку: – авіаційної та ракетно-космічної галузей; – суднобудування; – автомобілебудування; – сільськогосподарського машинобудування; – виготовлення технологічного обладнання для модернізації базових галузей промисловості (енергоблоків для теплових електростанцій); – приладобудування; – виробництва складної побутової техніки.	Кошти державного бюджету (виходячи з наявних фінансових ресурсів); власні кошти підприємств; інші джерела.
4. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року (розпорядження КМУ від 17.07.2013 р. № 603-р) [9].	Комплексне розв'язання проблемних питань функціонування промислового сектору економіки України шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань: – структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту; – задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції власного виробництва та ін.	Державний бюджет (виходячи з наявних фінансових ресурсів).
5. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року (розпорядження КМУ від 27.12.2006 р. № 673-р) [10].	Розвиток підгалузей легкої промисловості та їх науково-технічне забезпечення. Прискорення інноваційного розвитку легкої промисловості шляхом підтримки нових об'єднань українських виробників: національного технопарку «Текстиль України» та «Український лляний консорціум». Розвиток лізингу в галузі виробництва продукції легкої промисловості. Розвиток національної сировинної бази для легкої промисловості.	Кошти державного та місцевих бюджетів; власні кошти підприємств; кошти міжнародних фінансових організацій, програм технічної допомоги, кредитів, позичок, інвестиційних вкладень тощо; кошти з держбюджету – 10%, інші джерела фінансування – 90%.

Закінчення таблиці 1

6. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Розробка і освоєння мікроелектронних технологій, організація серійного випуску приладів і систем на їх основі» (розпорядження КМУ від 03.10.2007 р. № 814-р) [11].	Розвиток електронної компонентної бази. Задоволення потреб вітчизняних виробництв електронного приладобудування за рахунок закупівлі імпортних електронних компонентів і приладів.	Державний бюджет – 18 млн грн; кошти інвесторів – 2,5 млн грн; інші джерела – 2,5 млн грн.
7. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Створення хіміко-металургійної галузі виробництва чистого кремнію на період 2009–2012 років» (постанова КМУ від 28.10.2009 р. № 1173) [12].	Промислове освоєння родовищ кварцової сировини. Вирощування монокристалів та виплавка мультикристалічних зливків. Розробка новітніх сучасних перетворювачів сонячної енергії.	Державний бюджет (2 750 млн грн у 2009–2012 рр.).
8. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010–2014 роки (розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.04.2009 р. № 331-р) [13].	Розвиток нанотехнологій та виготовлення нових наноматеріалів у таких галузях промисловості, як машинобудування, оптоелектроніка, мікроелектроніка, автомобільна промисловість, а також сільське господарство, медицина та екологія.	Кошти державного бюджету; інші джерела; орієнтовний обсяг видатків визначатиметься щороку під час формування показників Державного бюджету України на відповідний рік.

дві концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості, а також концепції цільових економічних програм розвитку наукоємних галузей промисловості країни (табл. 1).

Основні завдання і пріоритети, які були визначені в Концепції державної промислової політики України, прийнятій ще у 1996 р., – це розробка нових матеріалів і технологій їх обробки, біотехнології, розвиток фізики низьких температур, розробка космічних технологій, нових джерел енергії тощо. Відповідно до цих завдань було визначено пріоритетні галузі: ракетно-космічну, суднобудування, мікроелектроніки, приладобудування, а також легкої і харчової промисловості. Джерела фінансування здійснення основних завдань промислової політики у концепції 1996 р. передбачені не були.

Завдання такого напрямку були визначені і в Концепції державної промислової політики, схваленої Указом Президента України від 12.02.2003 р., – стимулювання розвитку наукоємних галузей. Пріоритетними визначали мікроелектронну, аерокосмічну, автомобілебудівну галузі, а також галузі легкої і харчової промисловості та ін. В цій концепції джерела фінансування були визначені, але без конкретизації обсягів фінансування, що завжди ставить під сумнів можливість її реалізації.

У Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р. наголос також було зроблено на необхідності розвитку авіаційної та ракетно-космічної галузей, суднобудування, автомобілебудування, приладобуду-

вання, виробництва складної побутової техніки тривалого користування, застосування якої сприятиме підвищенню ефективності ведення домашнього господарства, послабленню залежності українського споживача від її імпорту, підвищенню рівня конкурентоспроможності такої техніки на вітчизняному та світовому ринках.

У цій концепції [8] було також зазначено, що галузь приладобудування повинна орієнтуватися на максимальне задоволення потреби економіки в сучасних приладах контролю, вимірювання і регулювання, які широко застосовуються в процесі технічного переоснащення систем зв'язку і транспорту; управління обладнанням, технологічними процесами, роботизованими комплексами; впровадження енергозберігаючих технологій; створення джерел світла на основі нових матеріалів; вдосконалення керуючих систем авіаційної, корабельної, електроніки, навігаційних систем різного призначення, і, що найголовніше, – військової техніки.

Розвиток оборонно-промислового комплексу передбачалось забезпечувати шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів з питань розроблення і освоєння виробництва сучасних видів озброєння і військової техніки, створенням на базі розрізнених науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро та підприємств, зокрема шляхом їх реструктуризації, ефективних науково-виробничих комплексів. На жаль, всього цього своєчасно зроблено не було, що суттєво вплинуло на обороноздатність країни. Слід зазначити, що стан інших пріори-

тетних галузей і виробництв також суттєво не змінився і навіть погіршився на тлі динамічних світових модернізаційних тенденцій в промисловості провідних країн світу. Питання подальшої структурної модернізації промисловості України залишилось відкритим.

Необхідність комплексного розв'язання проблемних питань подальшого функціонування промислового сектору країни на підставі його структурно-технологічної модернізації з метою збільшення питомої ваги високотехнологічної продукції на експорт та задоволення потреб внутрішнього ринку стала головною ідеєю в Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. [9]. Однак основні положення цієї концепції також, ймовірно, не будуть втілені у життя, тому що кошти на її здійснення зараз відсутні. За оптимістичним прогнозом, їх бракуватиме найбільше за реалістичним – набагато більше.

Поряд з концепціями розвитку промисловості було прийнято ряд стратегій економічного

і соціального розвитку України, в яких також було визначено пріоритети розвитку промисловості країни. Так, у Концептуальних засадах стратегії економічного і соціального розвитку України (Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір»), а також у Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) шляхом європейської інтеграції [14; 15] наголос було зроблено на необхідності розвитку наукоємних галузей: авіакосмічної, виробництва військової техніки, електротехнічної, приладобудівної, а також на розвитку інноваційного потенціалу оборонно-промислового комплексу країни з метою його перетворення на високотехнологічний наукоємний сектор економіки (табл. 2).

Невиконання пріоритетних завдань, визначених у Посланні Президента України до Верховної Ради України у 2002 р. та у Стратегіях економічного і соціального розвитку України щодо розвитку ОПК, авіаційної промисловості, суднобудування драматично позначилось у 2014 р. на боєздатності української армії під

Таблиця 2

Стратегії економічного і соціального розвитку України та галузей промисловості

Стратегії розвитку	Основні напрями та пріоритети промполітики	Джерела фінансування
1. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки». Документ № 0001100-02, редакція від 30.04.2002 р. [14].	Розвиток наукоємних галузей: авіакосмічної, виробництва військової техніки, електротехнічної і приладобудівної, виробництва засобів зв'язку, інформатики та складної апаратури, медичного устаткування, радіо- та електронної продукції, а також розвиток важкого і сільськогосподарського машинобудування, верстатобудування, суднобудування, автомобілебудування та ін. Серійне освоєння принципово нових моделей літаків АН-70, АН-140 та АН-38. Реалізація унікального міжнародного проекту – програми ракетно-космічного комплексу морського базування «Морський старт» і «Глобал стар».	Не визначені.
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015) шляхом європейської інтеграції (затверджено Президентом України від 28.04.2004 р. № 493/2004) [15].	Подальший розвиток авіаційної та космічної промисловості. Розвиток інноваційного потенціалу оборонно-промислового комплексу з метою перетворення його на високотехнологічний наукоємний сектор економіки (радіолокаційні системи, ракетні технології). Формування ефективного внутрішнього ринку високих технологій (реалізація Державної програми виробництва медпрепаратів та медичної техніки та ін.).	Не визначені.
3. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року (схвалена розпорядженням КМУ від 27.12.2008 р. № 1656-р) [16].	На першому етапі (2008–2010 рр.) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва літаків АН-148, АН-140 та їх модифікації, двигунів Д-27, Д-436-148, ТВ-3-117-СВМ1, вертольоту КТ-112. На другому етапі (2011–2015 рр.) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва такої авіаційної техніки, як літаки АН-38, АН-70, АН-124, серійного виробництва двигунів Д-27, Д-18Т четвертої серії, АІ-450, АІ-222-25, ВС-2500, вертольота КТ-112 і його модифікацій. На третьому етапі (2016–2020 роки) – створення нових типів літаків та іншої авіаційної техніки.	В межах бюджетних асигнувань – на першому етапі, на наступних етапах – за рахунок власних коштів підприємств авіаційної промисловості, а також кредитів, інвестицій та інших джерел.
4. Стратегія розвитку суднобудування на період до 2020 року (схвалена розпорядженням КМУ від 06.05.2009 р. № 581-р) [17].	Реформування галузі суднобудування шляхом утворення державних господарських науково-виробничих об'єднань. Розвиток науково-технічного і виробничого потенціалу. Проведення комплексної модернізації та технічного переоснащення підприємств галузі.	Кошти державного бюджету; кошти суб'єктів підприємницької діяльності усіх форм власності; цільові кредити банків; інвестиційні кошти та інші джерела.

час проведення АТО на сході країни і стало уроком для тих, хто прийде до владних структур надалі.

Серед прийнятих і нереалізованих стратегій – Стратегія розвитку суднобудування на період до 2020 р. [17]. До 1990 р. в Україні будувалися практично всі типи океанських і морських суден (пасажирські, танкери, сухогрузи, військові кораблі), а також теплоходи, портові крани, катери, земснаряди, траулери, рефрижератори й буксири та ін. Україна виготовляла й ремонтувала 70% цивільного й військового флоту СРСР. Після розпаду Союзу на території України залишився потужний суднобудівний комплекс: 11 суднобудівних заводів, які давали більш ніж 30% суднобудівної продукції СРСР, 7 підприємств суднового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро.

Однак з 1991 р. українська суднобудівна галузь почала інтенсивно деградувати, тому

що обладнання всі ці роки не обновлялося й не модернізувалося, працюючи на зношення. На сьогодні при значних виробничих потужностях завантаження суднобудівних заводів України не перевищує 40%. Ті кораблебудівні заводи України, які якимось ще тримаються «на плаву», виживають за рахунок виробництва напівфабрикатів: корпусів судів (обладнаних трубопроводами, люками й ізоляцією). Іноземних замовників це влаштовує, тому що виробництво корпусів є найбільш працевзатратною частиною в будівництві судна. Тому будь-який повністю побудований на українських верфях плавзасіб для галузі – ціла подія.

Неспроможність України будувати кораблі «під ключ» обумовлена тим, що встаткування для оснащення судів у нашій країні не виготовляється, а при покупці його за кордоном мита й ПДВ значно збільшують вартість комплектуючих. У структурі собівартості судна витрати на комплектуюче устаткування й матеріали

Таблиця 3

Закони України щодо розвитку провідних галузей промисловості

Закони України	Основні завдання та пріоритети	Джерела фінансування
1. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» від 12.07.2001 № 2660-III (зі змінами, внесеними згідно з Законом № 1814-VI (1814-17) від 20.01.2010 р., ВВР, 2010 р., № 10, ст. 101) [18].	Створення нової авіаційної техніки – принципово нових моделей літаків	Державний бюджет України.
2. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 07.02.2002 р. № 3023-III, ВВР, 2002 р., № 24, ст.167 (зі змінами, внесеними згідно з Законом № 1444-IV (1444-17) від 04.06.2009 р. та Законом № 5478-VI (5478-17) від 06.11.2012 р., ВВР, 2013 р., № 50, ст. 694) [19].	Виконання програм виробництва технологічних комплексів машин і обладнання. Здійснення заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу обсягів реалізації техніки і обладнання. Розробка проектів програм розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу у порядку, визначеному законодавством. Здійснення економічних та організаційних заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу, збільшення обсягів реалізації техніки і обладнання для агропромислового комплексу в Україні та за її межами.	Кошти державного бюджету, що спрямовуються на заходи, пов'язані з закупівлею техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу, та кредити, надані сільськогосподарським товаровиробникам за умови часткової компенсації за рахунок державного бюджету ставки за кредитами банків та лізинговими платежами, спрямовуються виключно на вітчизняну техніку і обладнання для агропромислового комплексу (ст.14 в редакції Закону № 5478-VI (5478-17) від 06.11.2012 р.).
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. № 433-IV [20].	Розвиток машинобудування у напрямі виробництва сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки. Розробка нового обладнання та спеціальних технологій для металургійного виробництва. Розробка нових матеріалів, удосконалення хімічних технологій. Розвиток біотехнології (створення імунологічних препаратів та біосумісних матеріалів; скінтіляційних матеріалів, оптичних та конструкційних монокристалів). Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості (випуск сучасних комбайнів і тракторів, агрегатів для тракторів середньої потужності, кормозбиральної та бурякозбиральної техніки).	Державний бюджет України

Закінчення таблиці 3

<p>4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» 08.09.2011 р. № 715-VI [21].</p>	<p>Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії. Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки. Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій. Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу. Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики. Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища. Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.</p>	<p>Державний бюджет України.</p>
<p>5. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 р. № 1676-IV (ВВР, 2004 р., № 32, ст. 384) [22].</p>	<p>Модернізація електростанцій; створення об'єктів альтернативної енергетики, альтернативних видів рідкого та газового палива; використання вторинних енергетичних ресурсів; розроблення новітніх ресурсозберігаючих технологій. Розвиток машинобудування та приладобудування як основи високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії. Розвиток нанотехнологій і мікроелектроніки, створення і впровадження інформаційних технологій та телекомунікаційних систем. Удосконалення хімічних технологій, розроблення та застосування нових матеріалів, розвиток біотехнологій. Розроблення наукоємних технологій для розвитку сільського господарства і переробної промисловості. Створення сучасних транспортних систем. Застосування наукоємних технологій у сфері охорони навколишнього природного середовища та оздоровлення людини. Розвиток інноваційної культури суспільства.</p>	<p>Державний бюджет Орієнтовний обсяг фінансування на 2005-2008 р. – 8755,6 млн. грн.</p>

становлять 50–60%. У результаті будівництво судна українським підприємствам обходиться на 20–25% дорожче порівняно з іноземними конкурентами.

Щодо окремих провідних за значимістю видів промислового виробництва було прийнято низку законів України, державних програм розвитку, загальнодержавних науково-технічних програм, комплексних програм тощо. Прийняті закони України щодо розвитку провідних галузей промисловості представлено в таблиці 3.

Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [18] був прийнятий з метою створення нової авіаційної техніки. Для того, щоб існувала авіаційна промисловість, держава повинна займати певний сегмент у світовому авіаційному ринку, забезпечуючи авіаперевезення саме «своїми» літаками. Якщо сегмент ринку авіаперевезень не буде зайнятий її літаками, то його займуть конкуренти. Це означає або часткову, або повну втрату ринку, за якою

іде скорочення виробництва, зниження прибутків з подальшою деградацією галузі.

Розрахунки спеціалістів показують: для того, щоб Україна утрималась на світовому ринку транспортно-пасажирської авіації, у світовому повітряному просторі повинно постійно літати як мінімум 200 одиниць вітчизняних літаків. В рік таких машин необхідно випускати як мінімум 35 одиниць. У 2008 р. Україна випустила всього п'ять літаків. Тоді як компанія Boeing за цей же час випустила більше 400 лайнерів. Україна навіть за дуже сприятливих умов не зможе виробляти на рік 35 одиниць авіатехніки самотужки і утриматись на світовому ринку авіаційних перевезень.

Крім того, Україні необхідні багатомільйонні кошти на модернізацію основних фондів українського авіапрому та впровадження стандартів сучасного світового авіабудування. Необхідне нове технологічне обладнання. Українській авіаційній промисловості для цього потрібно

більше 600 млн дол. США інвестицій. Зрозуміло, що такі кошти в українське літакобудування ніколи не придуть, враховуючи жорстку світову конкуренцію на ринку авіаперевезень.

Не краща ситуація з підтримкою вітчизняного машинобудування для АПК. Закони України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» також не виконано [19; 20]. Створення високотехнологічного машинобудування для сільського господарства (випуск сучасних комбайнів і тракторів, агрегатів для тракторів середньої потужності, бурякозбиральної техніки тощо) не відбулось. Сучасні моделі сільгосптехніки імпортуються з Європи, а сільськогосподарське машинобудування в Україні досі знаходиться у занепаді. За роки незалежності воно «пережило» декілька різноманітних державних програм свого розвитку, які залишилися на папері. Дотацій вітчизняному сільськогосподарському машинобудуванню з боку держави вистачало лише на те, щоб утримати від закриття заводи, що стали неконкурентоспроможними. Коштів на розвиток і модернізацію не вистачало. У підсумку українське сільгоспмашинобудування тільки під захистом високих тарифних бар'єрів і державних дотацій продовжувало випускати енерго- та матеріалоємні, невисокої якості й ефективності сільськогосподарські машини, а українські аграрії не мали сучасної техніки.

У жовтні 2007 р. уряд країни дозволив аграріям закуповувати до 30 найменш продукції імпортного виробництва з 30-відсотковою держкомпенсацією її вартості. Після цього на внутрішній український ринок почала надходити іноземна сільськогосподарська техніка переважно з країн ЄС, а також з Російської Федерації. Наприклад, ще у 2007 р. російська компанія «Ростсельмаш», що випускає зернозбиральні комбайни й іншу сільськогосподарську техніку, зайняла своєю продукцією 60% українського ринку. На внутрішній ринок України активно пробивається Гомельський завод сільгоспмашинобудування (Білорусь). Крім того, українські аграрії купують сільгосптехніку італійського, німецького, французького й нідерландського виробництва. З появою імпортної сільськогосподарської техніки українські підприємства, що випускають вітчизняні аналоги, стали зачинятися. До конкурентної боротьби вони не були готові і не готові зараз.

Усе вищевикладене свідчить про те, що Україна не має зараз конкурентоспроможного сільськогосподарське машинобудування, але виробництво сільгосптехніки – питання національної продовольчої безпеки країни.

В Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [20] на першому місці – розвиток машинобудування, а саме: виробництва ракетно-космічної та авіаційної техніки, випуск сучасних комбайнів і тракторів тощо.

І в Законі України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» також була визначена необхідність розвитку машинобудування та приладобудування як основи для оновлення всіх галузей, а також розвитку високоякісної металургії, удосконалення хімічних технологій тощо. Ці закони також не були втілені.

Висновки. Отже, відсутність з боку органів державної влади і управління практичних кроків для досягнення завдань, продекларованих у концепціях, стратегіях, законах України і програмних документах, невиконання намічених показників фінансування розвитку промисловості дають підставу стверджувати, що здійснення в Україні промислової політики вимагає повного переосмислення і прийняття дієвої стратегії подальшого розвитку промисловості України на середньо- та довгостроковий період часу з метою відродження економіки після закінчення АТО.

Кабінету Міністрів України необхідно розглянути можливість заснування фонду фінансування придбання нових технологій і устаткування в рамках державно-приватного партнерства, який здійснюватиме часткове відшкодування витрат промислових підприємств на придбання передових виробничих технологій, прогресивного устаткування у рамках патентно-ліцензійної діяльності для оновлення і вдосконалення виробничої бази. Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Міністерству аграрної політики та продовольства України необхідно розробити дієвий закон України та стратегію щодо розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу з метою максимальної локалізації виробництва сільгосптехніки на вітчизняних підприємствах, системного розвитку вітчизняних потужностей машинобудування для АПК і забезпечення сільськогосподарських і переробних підприємств високоефективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою та обладнанням з метою посилення сировинної бази харчової промисловості та продовольчої безпеки країни, що дуже важливо в сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія / В.М. Геєць ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 836 с.
2. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України ; ДУ «Ін-т екон. та прогнозів НАН України». – К., 2013. – 536 с.
3. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алімов, О.І. Амоша та ін. ; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.
4. Булеев И.П. Опыт структурирования промышленности развитых стран и возможность его использования в Украине / И.П. Булеев // Стратегія і механізми регулювання про-

- мислового розвитку : зб. наук. праць / ІЕП НАН України. – Донецьк, 2012. – 336 с.
5. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / М.О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.
 6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію державної промислової політики України» від 29.02.1996 р. № 272 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/272-96-p>.
 7. Указ Президента України «Про Концепцію державної промислової політики» від 12.02.2003 р. № 102/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>.
 8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» від 09.07.2008 р. № 947-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>.
 9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» від 17.07.2013 р. № 603-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>.
 10. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року» від 27.02.2006 р. № 673-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/673-2006-p>.
 11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Розробка і освоєння мікроелектронних технологій, серійного випуску приладів і систем на їх основі» на 2008–2011 роки» від 3.10.2007 р. № 814-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/814-2007-p>.
 12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Створення хіміко-металургійної галузі виробництва чистого кремнію протягом 2009–2012 років» від 28.10.2009 р. № 1173 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1173-2009-p>.
 13. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010–2014 роки» від 02.04.2009 р. № 331-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/331-2009-p>.
 14. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» від 30.04.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02>.
 15. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» від 28.04.2004 р. № 493/2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>.
 16. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року» від 27.12.2008 р. № 1656-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-p>.
 17. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку суднобудування на період до 2020 року» від 06.05.2009 р. № 581-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/581-2009-p>.
 18. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» від 12.07.2001 р. № 2660-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>.
 19. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 07.02.2002 р. № 3023-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>.
 20. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. № 433-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/433-15>.
 21. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
 22. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>.

УДК 657.44:338.486.2

Прокопішина О.В.*кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Козубова Н.В.***кандидат економічних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE POLICY OF STATE REGULATION OF TOURISM MARKET

АНОТАЦІЯ

На основі оцінювання та аналізу адміністративно-територіальної локалізації туристичних ресурсів, суб'єктів туристичної діяльності та туристичних потоків визначено, обґрунтовано й запропоновано заходи державної підтримки, що сприяють збереженню, реконструкції та модернізації об'єктів туристичного інтересу, розвитку потенціалу ринку туристичних послуг.

Ключові слова: державне регулювання, державна політика, туризм, ринок туристичних послуг, аналіз.

АННОТАЦИЯ

На основе оценки и анализа административно-территориальной локализации туристических ресурсов, субъектов туристической деятельности и туристических потоков обоснованы меры государственной поддержки, способствующие сохранению, реконструкции и модернизации объектов туристического интереса, развития потенциала рынка туристических услуг.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственная политика, туризм, рынок туристических услуг, анализ.

ANNOTATION

The paper justifies and proposes the state support measures that contribute to the preservation, reconstruction and modernization of the tourism market potential based on the evaluation and analysis of administrative-territorial localization of tourism resources, business and flows.

Keywords: government regulation, state policy, tourism, tourism market, analysis.

Постановка проблеми. Нерівномірність розподілу потенціалу попиту та пропозиції на внутрішньому ринку туристичних послуг за регіонами України, об'єктивно обумовлена розмаїттям об'єктів туристичного інтересу та їх природною територіальною локалізацією і суб'єктивно викликана діяльністю продуцентів туристичних послуг, стає рушійним чинником поглиблення регіональних диспропорцій розвитку туризму та соціально-економічного розвитку України в цілому. Збільшення туристичних потоків, розширення та розвиток туристичної індустрії підвищує важливість державного регулювання ринкових відносин у сфері туризму. Ринкові механізми регулювання не здатні забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, тому держава повинна стабілізувати економіку, пом'якшувати економічні спади та піднесення, підтримувати підприємницьку діяльність в напрямках, що є пріоритетними

для розвитку національного господарства та вирішувати широке коло актуальних завдань. Для обґрунтування пріоритетних напрямів державного регулювання та складових державної політики у сфері туризму особливе значення має застосування релевантної обліково-аналітичної інформації, методологічні основи формування якої, а також методичні підходи до ефективного використання в процесі державного управління туристичною діяльністю, знаходяться на стадії наукової розбудови.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми наукового обґрунтування раціональних принципів і методів державного регулювання розвитку туристичної діяльності є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних вчених, зокрема С.В. Мельниченко [3], І.М. Писаревського [4], В.Є. Єрмаченка [2], І.В. Валентюк [1], І.В. Саух [5]. Оскільки заходи державної підтримки соціально-економічного розвитку у сфері туризму повинні мати інформаційне забезпечення, база якого формується в процесі обліку та аналізу, обліково-аналітична частина загальної проблеми державного управління ринком туристичних послуг потребує подальшого наукового опрацювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є подальший розвиток окресленої проблематики шляхом використання обліково-аналітичної інформації в процесі ідентифікації та обґрунтування пріоритетів державної політики регулювання внутрішнього ринку туристичних послуг з урахуванням міжрегіональних відмінностей потенціалу пропозиції та попиту на туристичне обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальною метою державного регулювання ринку туристичних послуг є забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в сфері туризму, що проявляється в розширенні кола споживачів туристично-рекреаційних послуг і зростанні якості та рівня задоволеності потреб фізичного, розумового й духовного відновлення людини в процесі туристичних подорожей, збільшенні обсягу реалізованих туристичних

продуктів, створених з використанням національних об'єктів туристичного інтересу, та зростанні ефективності фінансово-господарської діяльності внутрішніх виробників характерних і супутніх туристичних послуг, національних туроператорів і турагентів, а також збереження та розвиток туристично-рекреаційного потенціалу України.

Для досягнення загальної мети необхідно вирішити кілька основних завдань [2]:

- створення ефективної інфраструктури туризму, що сприяє розвитку пропозиції туристичних послуг;

- комплексне проведення економічної реформи, сприяння знаходженню ефективних власників для державних туристичних підприємств та їх підтримка, впровадження передових форм і методів організації туристичної діяльності;

- удосконалення законодавчої бази здійснення туристичного обслуговування та споживання туристичних послуг;

- поступова структурна перебудова промисловості регіонів та окремих видів економічної діяльності, індустріальних підприємств для зменшення екологічного забруднення та забезпечення сталого розвитку туризму;

- сприяння демонополізації та розвитку конкуренції, підтримка в'їзного та внутрішнього туризму при одночасній оптимізації структури та обсягу виїзного туристичного потоку.

Проте огляд результатів заходів, реалізованих у 2010–2014 рр. в рамках державних програм розвитку туризму, а також аналіз динаміки попиту на послуги внутрішнього туризму з урахуванням потенціалу пропозиції туристичних послуг за регіонами України, доводить не лише скорочення внутрішнього попиту на туристичні послуги, а й дозволяє виявити глибокі проблеми розвитку ринку туристичних послуг:

- по-перше, подальше зниження попиту на туристичні послуги в регіонах, які мають середній та низький потенціал пропозиції призводить до збільшення регіональних диспропорцій внутрішнього ринку туристичних послуг;

- по-друге, не відбувається розширення внутрішнього туристичного потоку до регіонів, які мають високий потенціал пропозиції туристичних послуг, отже туристичні ресурси України використовуються нераціонально, фінансово-господарська діяльність продуцентів характерних послуг в цих регіонах є низькоєфективною і такою, що не забезпечує бази стійкого розвитку економічного та соціального секторів.

Отже, з метою подолання подальшої дивергенції соціально-економічного розвитку регіонів України доцільною є розробка та реалізація комплексних державних програм для сприяння соціально-економічному розвитку територій, які враховують відмінності між регіонами, зокрема й відмінності потенціалу пропозиції та

попиту на послуги туризму.

Наявні регіональні відмінності потенціалу попиту та пропозиції на ринку туристичних послуг обумовлюють встановлення для різних адміністративно-територіальних одиниць різних пріоритетів в напрямках державного регулювання туризму. Також вони наділяють раціональністю диференціацію заходів державних програм з підтримки розвитку туризму за регіонами, які мають високий потенціал попиту на туристичні послуги з боку населення адміністративно-територіальної одиниці, та регіонами, які мають високий потенціал пропозиції в наслідок локалізації об'єктів туристичного інтересу та продуцентів туристичних послуг. Раціональність диференціації заходів державних програм також підкреслюється вищою результативністю заходів стимулювання розвитку, проведених в регіонах, які мають вищий потенціал розвитку туризму у відповідному напрямі.

Визначення адміністративно-територіальних одиниць, які є найбільшими споживачами (донорами) туристичних послуг, та найбільшими туристичними дестинаціями (аттракторами) є широко вживаним в міжнародній практиці. Наприклад, фахівці ЮНВТО щорічно визначають країни, які є найбільшими донорами та аттракторами міжнародних туристичних потоків, та розробляють відповідні прогнози і рекомендації щодо розвитку і державного регулювання туризму в цих країнах.

Поширеною є ситуація, коли, за висновками спеціалістів ЮНВТО, країна визначається як серед найбільших донорів, так і серед найбільших аттракторів (наприклад, Китай, Німеччина, США, Великобританія, Австралія та Італія у 2013 р. [7]). При використанні методики ЮНВТО на рівні адміністративно-територіальних одиниць України можливо встановити, що найбільшими регіонами-донорами є: м. Київ, АР Крим, м. Севастополь, Львівська, Одеська, Миколаївська, Донецька, Харківська та Дніпропетровська області; найбільшими регіонами-аттракторами є: АР Крим, м. Київ, Львівська, Донецька, Одеська, Закарпатська, Запорізька, Вінницька, Харківська та Полтавська області.

Результати проведеного аналізу статистичних даних [6] опосередковано характеризують досягнутий рівень та напрямок розвитку туризму в зазначених регіонах, проте для цілей підвищення дієвості державних програм підтримки розвитку ринку туристичних послуг необхідним є визначення регіонів-донорів та регіонів-аттракторів, які мають найбільший потенціал розвитку, що може бути проведено на основі методики оцінювання потенціалу внутрішнього ринку туристичних послуг. На основі характеристик потенціалу попиту та пропозиції внутрішнього ринку туристичних послуг можливо обґрунтовано визначити регіони України, які є найбільшими потенційними донорами та акцепторами туристичних послуг за різними видами туризму.

Зокрема, найбільший потенціал розвитку як попиту (є потенційними донорами) так і пропозиції туристичних послуг (є потенційними аттракторами) мають: за релігійним туризмом – Тернопільська, Донецька, Львівська, Полтавська, Харківська області, м. Київ; за спортивним туризмом – Донецька, Львівська, Одеська, Харківська області, м. Київ, за санаторно-оздоровчим туризмом – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Харківська області, м. Київ.

Оскільки адміністративно-територіальні одиниці України суттєво відрізняються в рівні соціально-економічного розвитку, результатах фінансово-господарської діяльності суб'єктів туристичного ринку і потенціалові розвитку туризму, обґрунтованою є регіональна диференціація пріоритетів державної політики в галузі туризму.

Отже, доцільно запропонувати в якості відповідного пріоритетного напрямку державної політики для адміністративно-територіальних одиниць, які є потенційними донорами, розширення внутрішнього туристичного потоку за рахунок найповнішого використання потенціалу попиту на послуги внутрішнього туризму, для адміністративно-територіальних одиниць, які є потенційними аттракторами, – розширення в'їзного та внутрішнього туристичного потоку за пріоритетними видами туризму з метою найповнішого використання потенціалу пропозиції та в межах допустимого антропогенного навантаження на об'єкти туристичного інтересу.

Для обґрунтованого визначення очікуваних результатів реалізації державної програми розвитку туризму необхідним є врахування чинників, що стримують розширення попиту на туристичні послуги та негативно позначаються на рівні потенціалу пропозиції.

Виявлення стримуючих чинників, на нашу думку, можливе шляхом співставлення потенціалу об'єктів туристичного інтересу, продуцентів супутніх і характерних послуг та продуцентів туристичного продукту.

В результаті порівняльного аналізу можливо визначити адміністративно-територіальні одиниці України, потенціал пропозиції в яких стримується низьким та дуже низьким рівнем фінансово-господарської діяльності продуцентів характерних і супутніх послуг та туристичного продукту. В цьому показовим є стан Закарпатської області, де високий та дуже високий потенціал об'єктів туристичного інтересу щодо історико-культурного, курортного та екологічного туризму нівелюється дуже низьким потенціалом продуцентів супутніх послуг та низьким потенціалом продуцентів туристичного продукту; Тернопільської області, де дуже високий потенціал об'єктів туристичного інтересу щодо релігійного туризму стримується низьким потенціалом продуцентів характерних і супутніх послуг та туристичного продукту; Чер-

каської області, де високий потенціал об'єктів туристичного інтересу щодо екологічного туризму стримується дуже низьким потенціалом продуцентів характерних послуг та низьким потенціалом продуцентів супутніх послуг і туристичного продукту.

Отже, обґрунтованими є заходи державної програми розвитку туризму (табл. 1), спрямовані на:

- сприяння розвитку об'єктів туристичного інтересу в м. Київ, Закарпатській, Івано-Франківській, Київській, Херсонській, Черкаській, Львівській, Одеській, Миколаївській, Донецькій, Дніпропетровській, Тернопільській, Харківській, Запорізькій областях;

- сприяння розвитку підприємництва у сфері гостинності та транспортних послуг в Вінницькій, Закарпатській, Київській, Черкаській, Полтавській, Харківській, Волинській, Миколаївській, Донецькій, Рівненській, Тернопільській, Запорізькій, Сумській областях;

- сприяння розвитку комунального господарства і зв'язку, безпеки й охорони правопорядку, медичного обслуговування, культурно-просвітницької роботи, фінансово-банківської сфери у Вінницькій, Закарпатській, Київській, Черкаській, Волинській, Миколаївській, Херсонській, Дніпропетровській, Донецькій, Рівненській, Запорізькій, Івано-Франківській, Сумській областях;

- сприяння розвитку підприємництва у сфері туроператорської та турагентської діяльності у Вінницькій, Івано-Франківській, Київській, Черкаській, Полтавській, Волинській, Закарпатській, Миколаївській, Херсонській, Дніпропетровській, Донецькій, Рівненській, Тернопільській, Запорізькій, Івано-Франківській, Сумській, Харківській областях.

З метою сприяння розвитку об'єктів туристичного інтересу державною програмою розвитку туризму необхідно передбачити реалізацію таких заходів, як:

- охорона, реставрація та відновлення історико-культурних комплексів та пам'яток, археологічних об'єктів, включення об'єктів історико-культурної спадщини до Списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО;

- контроль за збереженням об'єктів, які мають релігійну цінність;

- збереження та розширення мережі закладів культури і мистецтва;

- створення умов для забезпечення збереження самобутньої народної культури (серед яких і культура національних меншин), звичаїв, традицій, обрядів;

- відновлення та збереження культури та етнографічних особливостей місцевого населення;

- збереження та розвиток осередків традиційних народних промислів, започаткування постійних виставок та ярмарків традиційних народних промислів у місцях їх історичного

становлення, здійснення картографування і паспортизації усіх ареалів народних промислів;

– збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, відтворення природних комплексів, забезпечення ефективного управління, визначення і надання правового статусу елементам екомережі та забезпечення використання земель, які входять до складових екомережі, за цільовим призначенням;

– захист унікальних природних об'єктів і ландшафтів, навколишнього середовища, забезпечення збалансованого і раціонального використання курортних зон та територій національних парків в межах допустимого антропогенного навантаження;

– формування просторового розташування структурних елементів екомережі та розвиток системи територій і об'єктів природно-заповідного фонду;

Таблиця 1

Напрями і результати реалізації державної політики розвитку туризму та їх адміністративно-територіальна локалізація

Напрями державної політики	Області реалізації заходів державної програми	Результат реалізації заходів державної програми
1. Сприяння збереженню, реконструкції та модернізації об'єктів туристичного інтересу	Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Херсонська, Черкаська	Розвиток екологічного туризму
	Львівська, Одеська	Розвиток санаторно-оздоровчого туризму
	Одеська, Закарпатська, Львівська, Миколаївська, Херсонська	Розвиток курортного туризму
	м. Київ, Дніпропетровська, Донецька, Одеська	Розвиток ділового туризму
	м. Київ, Дніпропетровська, Донецька	Розвиток промислового туризму
	Тернопільська, м. Київ, Донецька, Львівська, Тернопільська	Розвиток релігійного туризму
	м. Київ, Донецька, Львівська, Харківська	Розвиток освітнього та спортивного туризму
	м. Київ, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська	Розвиток історико-культурного туризму
2. Сприяння розвитку підприємництва у сфері гостинності та транспортних послуг (продуценти характерних туристичних послуг)	Вінницька, Закарпатська, Київська, Черкаська	Розвиток екологічного туризму
	Вінницька, Полтавська, Харківська	Розвиток санаторно-оздоровчого туризму
	Волинська, Миколаївська	Розвиток курортного туризму
	Донецька	Розвиток ділового та промислового туризму
	Донецька, Рівненська,	Розвиток релігійного туризму
	Запорізька, Полтавська, Сумська	Розвиток історико-культурного туризму
	Харківська	Розвиток освітнього туризму
3. Сприяння розвитку комунального господарства і зв'язку, безпеки і охорони правопорядку, медичного обслуговування, культурно-просвітницької роботи, фінансово-банківської сфери (продуценти супутніх туристичних послуг)	Вінницька, Закарпатська, Київська, Черкаська	Розвиток екологічного туризму
	Вінницька,	Розвиток санаторно-оздоровчого туризму
	Волинська, Закарпатська, Миколаївська, Херсонська	Розвиток курортного туризму
	Дніпропетровська, Донецька	Розвиток ділового та промислового туризму
	Донецька, Рівненська	Розвиток релігійного туризму
	Донецька	Розвиток спортивного туризму
	Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Сумська	Розвиток історико-культурного туризму
4. Сприяння розвитку підприємництва у сфері туropolіторської та турагентської діяльності (продуценти туристичного продукту)	Вінницька, Івано-Франківська, Київська, Харківська, Черкаська	Розвиток екологічного туризму
	Вінницька, Полтавська, Харківська	Розвиток санаторно-оздоровчого туризму
	Волинська, Закарпатська, Миколаївська, Херсонська	Розвиток курортного туризму
	Дніпропетровська, Донецька	Розвиток ділового туризму
	Донецька	Розвиток промислового та спортивного туризму
	Донецька, Рівненська, Тернопільська	Розвиток релігійного туризму
	Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Сумська	Розвиток історико-культурного туризму
	Харківська	Розвиток освітнього туризму

- визначення переліку рекреаційних територій для розвитку санаторно-оздоровчого, курортного та екологічного туризму, визначення допустимого навантаження на об'єкти туристичного інтересу;

- запровадження державного моніторингу стану курортно-оздоровчих і рекреаційних територій та природних лікувальних ресурсів, розвиток природоохоронної інфраструктури;

- контроль за дотриманням режиму зон санітарної охорони, а також законодавства щодо використання земель курортного призначення, раціонального використання та якості природних лікувальних ресурсів;

- підвищення екологічних стандартів, посилення контролю за підприємствами у сфері виконання екологічного законодавства паралельно зі збільшенням рівня прозорості у діяльності органів контролю;

- заохочення підприємств до зменшення обсягів викидів шкідливих речовин, зокрема шляхом переходу на енергоефективні технології;

- сприяння включенню об'єктів історико-культурного, релігійного, промислового туризму до національних та міжнародних туристичних маршрутів;

- створення національних виставко-інформаційних комплексів, розширення матеріально-технічної бази ділового туризму;

- будівництво нових, реконструкцію та дооснащення діючих тренувальних баз, спортивних споруд та комплексів;

- забезпечення відповідності тренувальних баз, спортивних споруд та комплексів міжнародним стандартам;

- забезпечення участі України в конкурсах на проведення Олімпіад та міжнародних спортивних чемпіонатів;

- паспортизація навчально-освітніх програм, що мають визнання в міжнародному освітньому просторі, інформаційно-аналітична підтримка проектів розбудови освітнього туризму;

- гармонізація національних освітніх стандартів з міжнародними стандартами освіти;

- стимулювання підприємств до організації та проведення експерсій і тематичних виставок на промислових об'єктах.

З метою сприяння розвитку підприємництва у сфері гостинності та транспортних послуг державною програмою розвитку туризму необхідно передбачити реалізацію таких заходів, як:

- гармонізація національних стандартів організації роботи пасажирського транспорту зі стандартами Європейського Союзу;

- реконструкція наявних і будівництво нових колективних засобів розміщення та закладів харчування, підвищення рівня прозорості процедур виділення земельних ділянок для розбудови колективних закладів розміщення;

- розширення мережі транспортного сполучення та комунікацій, розвиток транспортної, прикордонної та митної інфраструктури;

- стимулювання підприємств до оновлення рухового складу транспорту та зменшення забруднення атмосферного повітря транспортними засобами;

- підвищення пропускної спроможності основних залізничних ліній, транспортних вузлів, залізничних і автомобільних під'їздів до морських портів, вулично-дорожньої мережі туристичних дестинацій;

- оптимізація транспортних маршрутів з метою уникнення перевантажених місць, модернізація дорожньої інфраструктури;

- підвищення якості та безпеки надання послуг з перевезення пасажирів, тимчасового розміщення, харчування, організації дозвілля, стандартизація послуг громадського харчування;

- вдосконалення системи підготовки, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері гостинності та громадського обслуговування;

З метою сприяння розвитку комунального господарства і зв'язку, безпеки й охорони правопорядку, медичного обслуговування, культурно-просвітницької роботи, фінансово-банківської сфери державна програма розвитку туризму повинна передбачити реалізацію таких заходів, як:

- благоустрій територій туристичних дестинацій, впровадження сучасних технологій поводження з побутовими відходами,

- посилення інформаційного та комунікативного зв'язку між туристичними дестинаціями та регіонами донорами туристичних потоків;

- забезпечення якісного та доступного медичного обслуговування (розвиток первинної ланки надання медичної допомоги, невідкладної допомоги), модернізація екстреної медичної допомоги у туристичних центрах;

- підвищення якості житлово-комунальних послуг;

- сприяння створенню збалансованої інфраструктури об'єктів торгівлі та закладів побуту у туристичних дестинаціях;

- розширення мережі установ фінансово-страхового сектору та розвиток розрахунково-касового обслуговування, забезпечення доступу до здійснення фінансово-розрахункових операцій, зокрема й у безготівковій формі, в туристичних дестинаціях.

З метою сприяння розвитку підприємництва у сфері туроператорської та турагентської діяльності державною програмою розвитку туризму необхідно передбачити реалізацію таких заходів, як:

- забезпечення прозорості процедур ліцензування туроператорської та турагентської діяльності;

- надання інформаційно-консультативної та методичної допомоги суб'єктам туристичної діяльності при організації нових туристичних маршрутів;

– організаційно-методична підтримка суб'єктів малого підприємництва в турагентській діяльності;

– надання послуг у сфері стандартизації та контролю за якістю туристичних послуг;

– формування єдиного загальнонаціонального економічного простору для здійснення господарської діяльності;

– висвітлення діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування з питань регулювання та підтримки підприємництва у сфері туризму;

– організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників підприємств, суб'єктів туристичної діяльності.

З метою сприяння розвитку попиту на послуги внутрішнього туризму державна програма повинна передбачити реалізацію таких заходів, як:

– формування єдиного інформаційного простору сфери туризму і курортів; інформаційно-консультаційне супроводження споживачів туристичних послуг; розвиток мережі туристично-інформаційних центрів;

– гарантування безпеки туристів під час туристичного обслуговування;

– розширення обізнаності населення щодо національних об'єктів туристичного інтересу, промоція рекреації в межах України, виховання у громадян почуттів національної гідності, зацікавленості історико-культурною спадщиною, відповідального ставлення до природних та антропогенних об'єктів туристичного інтересу;

– сприяння вихованню дітей і молоді на засадах поваги до народних звичаїв, традицій, культурних цінностей українського народу та національних меншин, природних ресурсів;

– формування позитивного туристичного (зокрема й рекреаційного) іміджу держави;

– забезпечення доступності послуг внутрішнього туризму для соціально незахищених верств суспільства;

– застосування послуг курортного та санаторно-оздоровчого туризму з метою оздоровлення державних службовців, послуг освітнього туризму – з метою підвищення кваліфікації працівників бюджетної сфери;

– стимулювання підприємств до використання послуг внутрішнього туризму як засобів нематеріальної мотивації працівників.

Можливо припустити, що реалізація запропонованих заходів державної програми розвитку туризму матиме позитивний ланцюговий ефект шляхом опосередкованого впливу на діяльність інших суб'єктів господарювання.

Висновки. Результати проведеного аналізу кількісно підтверджують висновок, що державна програма розвитку туризму повинна мати комплексний характер і заходи державної підтримки розвитку потенціалу об'єктів туристичного інтересу чи/та сприяння розвитку господарської діяльності продуцентів характерних послуг (супутніх послуг чи туристичного продукту) матимуть істотний додатковий ефект в напрямку розвитку потенціалу пропозиції інших послуг та підвищення рівня соціально-економічного розвитку в цілому. До того ж розвиток туристичних ресурсів та зростання потенціалу пропозиції на внутрішньому ринку туристичних послуг повинен становити не ціль реалізації державних програм розвитку туризму, а засіб підвищення конкурентоздатності сфери туристичних послуг національної економіки, довгостроковим результатом якого є підвищення соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валентюк І.В. Організаційно-економічні механізми державного регулювання туристичної сфери України : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / І.В. Валентюк. – К., 2013. – С. 24.
2. Єрмаченко В.Є. Визначення пріоритетів державного регулювання туристичного ринку у просторі та часі / В.Є. Єрмаченко, Н.В. Козубова // Вісник ОНУ. – 2014. – № 2. – С. 65–68. – (Серія «Економіка»).
3. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія / С.В. Мельниченко ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 493 с.
4. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект : монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 276 с.
5. Саух І.В. Державне регулювання розвитку туризму: сутність поняття та проблеми визначення / І.В. Саух // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4(154). – С. 54–59.
6. Туристична діяльність в Україні : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
7. The Travel & Tourism Competitiveness Report-2013, 2013. Geneva, World Economic Forum, 517 p.

УДК 338.242

Прудников В.Ф.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики промышленности и организации производства
Украинского государственного химико-технологического университета

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ

FORMATION OF THE STRUCTURE OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM IN UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается состояние инновационной деятельности в Украине. Сравниваются показатели наукоемкости ВВП и доля инновационно активных предприятий Украины и ряда стран Европы, Америки и Азии. Основной задачей Украины в плане экономического развития является формирование инновационной политики. Для этого, несмотря на трудности текущей ситуации, необходимо планомерное построение национальной инновационной системы. На примере ряда стран показаны варианты структур национальных инновационных систем и показано какие из элементов этих структур необходимо создавать в Украине.

Ключевые слова: национальная инновационная система, организационные уровни, координационно-трансфертный уровень, бенефициарный уровень, наукоемкость продукции, инновационная деятельность.

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається стан інноваційної діяльності в Україні. Порівнюються показники наукоемності ВВП і частка інноваційно активних підприємств України та країн Європи, Америки й Азії. Основним завданням України щодо економічного розвитку є формування інноваційної політики. Для цього, незважаючи на труднощі поточної ситуації, необхідна планомірна побудова національної інноваційної системи. На прикладі ряду країн показано варіанти структур національних інноваційних систем та які з елементів цих структур необхідно створювати в Україні.

Ключові слова: національна інноваційна система, організаційні рівні, координаційно-трансфертний рівень, бенефіціарний рівень, наукоемність продукції, інноваційна діяльність.

ANNOTATION

The article discusses the state of innovation activity in Ukraine. It compares performance of R & D intensity of GDP and the share of innovatively active enterprises in Ukraine and some countries of Europe, America and Asia. The main task of Ukraine in terms of economic development is the formation of innovation policy. To do this, despite the difficulties of the current situation, it is necessary to build a planned national innovation system. Through the example of a number of countries, the paper illustrates the embodiments of the structures of national innovation systems and shows which elements of these structures should be created in Ukraine.

Keywords: national innovation system, organizational levels, coordination-transfer level, beneficiary level, high-tech products, innovation.

Постановка проблеми. Украина находится в тяжелом экономическом положении. В то же время любой кризис несет в себе как разрушительные элементы, так и возможности зарождения и реализации новых подходов к дальнейшему развитию общества и экономики.

Поэтому, несмотря на экономические трудности текущего периода, нынешняя ситуация дает возможность изменить, как это не пара-

доксально, подход к использованию финансовых, инвестиционных ресурсов не просто на восстановление и работоспособность достигнутого существующего индустриального экономического уклада, а финансирование именно и только инновационных проектов, построение национальной инновационной системы, переход к постиндустриальной экономике. Для этого, наряду с решением оперативных, тактических экономических задач, необходимо часть организационных усилий и финансовых ресурсов направить на создание инфраструктуры национальной инновационной системы.

Развитие передовых стран Европы, Америки, Азии связано с переходом на инновационную экономику. В 2005–2014 гг. в ряде этих стран стали формироваться национальные инновационные системы (НИС). Обозначенный период характеризуется в каждой стране и в мировой экономике как фаза «возрождения» в 6-й длинной волне Н.Д. Кондратьева, на протяжении которой осуществится переход к постиндустриальному обществу [1].

Инновационная деятельность становится определяющим фактором развития экономики многих европейских, азиатских, северо- и латиноамериканских стран, а национальная инновационная система (НИС) – институциональной основой этого развития.

Для характеристики состояния инновационной направленности экономики сравним показатель общей наукоемкости ВВП (отношение национальных расходов на НИОКР к ВВП) разных стран и Украины. В США, Японии и Германии этот показатель установился на уровне 2,5–2,8%, во Франции и Великобритании – 2,2–2,4%, в Италии и Канаде – 1,3–1,5%, наименьший уровень у Румынии, Кипре, Болгарии, Латвии – 0,42–0,66%. Для Украины показатель в 2013 г. равен 0,81% [2, разд. VII].

Инновационную активность характеризует доля инновационно активных предприятий (т.е. предприятий, которые занимались инновационной деятельностью от общего числа предприятий) (табл. 1) [3, разд. 9.43].

Как видно, показатели Украины по инновационному развитию экономики значительно ниже показателей стран Америки, ЕС и Азии.

Украина имеет достаточный и растущий интеллектуальный потенциал – важная национальная фундаментальная основа для построения инновационной системы [4]:

- численность докторов наук в экономике Украины за период 2010–2013 гг. выросла с 14 418 до 16 450 чел.;

- численность кандидатов наук в экономике Украины за период 2010–2013 гг. выросла с 84 000 до 90 113 чел.;

- зарегистрированных заявок на изобретения за период 2010–2013 гг. выросло с 2 551 шт. до 2 857 шт.

Одна из значимых причин отставания Украины в инновационном развитии является уменьшающаяся фактическая реализация этого потенциала. Например, при указанном выше росте численности докторов, кандидатов наук и заявок на изобретение:

- общее количество работников организаций, выполнявших научные и научно-технические работы в 2013 г. составила 123,2 тыс. человек, что меньше на 12,7% по сравнению с соответствующим периодом 2010 г., в т.ч. исследователей – на 13,1%, вспомогательного персонала – на 13,1%, работников по совместительству – на 17,7%;

- количество организаций, которые выполняют научные исследования и разработки, в 2013 г. составили 1 143 ед., что на 12,3% меньше, чем в 2010 г., при этом количество организаций государственного сектора уменьшилось на 9%, предпринимательского – на 16,9%, сектора высшего образования практически не изменилось.

Как видно из приведенного анализа, имея достаточно высокий научно-технологический потенциал, Украина недостаточно использует его в национальных интересах. *Самой большой проблемой* является то, что большинство разработок, выполненных отечественными учеными, не имеют практического применения. Это приводит к фактической изолированности научных учреждений от предпринимательства, а следовательно делает невозможным развитие инновационного процесса за счет рыночных рычагов, поскольку инновационная деятельность оказывается в значительной степени вне рынка.

Анализ основных достижений и публикаций.

Причины такого положения и предложения по переходу национальной экономики Украины на инновационную модель развития рассмотрены в работах отечественных ученых: Ю.А. Коваленко [5], М.С. Дёмина, Е.И. Бербенец [6], В.С. Новикова [7], З.О. Адамановой [8], а также в постановлении Верховной Рады Украины о Рекомендациях парламентских слушаний на тему: «Национальная инновационная система Украины: проблемы формирования и реализации» [9] и в Концепции развития национальной инновационной системы Украины [10].

Авторами в парламентских слушаниях, в концепции анализируются отдельные сегменты инновационной системы, такие как: формирование институционального устройства инновационной экономики, технологические приоритеты инновационного развития производственной сферы экономики, финансирование научно-технической и инновационной деятельности, развитие инновационного предпринимательства, рынок объектов права промышленной собственности, государственная политика в национальной инновационной системе (НИС). При рассмотрении элементов инфраструктуры НИС внимание уделено в основном государству и предпринимательству. В то же время недостаточно исследованы элементы инфраструктуры, которые способствуют коммерциализации научных и конструкторских разработок.

Поэтому **целью статьи** является исследование формирования инфраструктуры НИС, учитывающая опыт зарубежных стран, с акцентом на элементы, способствующие трансферным взаимосвязям: государство – наука – предприниматель.

Использование и коммерциализацию существующего потенциала с целью развития экономики страны до параметров постиндустриального общества (по опыту зарубежных стран) наиболее целесообразно реализовать через построение национальной инновационной системы.

Понятие национальных инновационных систем было введено в научный оборот К. Фришменом в статье «Технологическая инфраструктура и международная конкурентоспособность», написанной в 1982 г.

В дальнейшем уточнялось понимание построения НИС как целостной системы развития

Таблица 1

Международное сравнения инновационной активности предприятий перерабатывающей промышленности по результатам обследования 2008–2010 гг. (по данным Института статистики ЮНЕСКО)

(% от общего количества обследованных предприятий)

Страна	Инновационно активные предприятия	Страна	Инновационно активные предприятия	Страна	Инновационно активные предприятия
Германия	71,8	Испания	33,7	Латвия	19,5
Нидерланды	53,4	Словакия	31,3	Венгрия	18,8
Эстония	53,1	Белорусь	25,1	Польша	18,1
Чехия	39,2	Болгария	22,8	Румыния	16,5
Великобритания	38,4	Литва	22,2	Украина	15,8

стран, содержание функций её структурных элементов, описание разных её моделей.

В результате, общем для исследователей, можно считать такое определение: национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, государственные лаборатории, технопарки и инкубаторы). Их взаимодействие обеспечивается комплексом институтов правового, финансового и социального характера, имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

В странах со сложившимися и развивающимися национальными инновационными системами (Германия, Финляндия, США, Великобритания, Канада, Бразилия, Китай) их структуры, как правило, включают функционально однотипные организационные уровни:

1. Политический уровень.

Делится на два подуровня:

1-й – управляющий подуровень. Это управляющие структуры, которые принимают окончательные решения по стратегии развития страны, утверждают нормативные документы, связанные с приоритетными направлениями НИОКР, с развитием инновационной деятельности, с объёмами и формами её финансирования и стимулирования. В зависимости от формы государственного устройства и распределения властных полномочий, этот подуровень в разных странах включает президента, правительство, парламент, советы по науке и технологиям и др.

2-й – исполнительный подуровень. Министерства, ведомства, Национальные советы и другие структуры, которые разрабатывают планы, законы, предложения для утверждения 1-м уровнем, являются ответственными за исполнение утвержденных решений, контролируют выполнение заданий по НИОКР, обеспечивают финансирование инновационной деятельности в рамках утвержденных полномочий.

Граница между двумя подуровнями размыта. Во многих странах выработка предложений по инновациям осуществляется не только специализированными структурами, но и комитетами законодательных органов.

2. Координационно-трансфертный уровень.

Этот уровень включает различные фонды, общества, национальные агентства, государственные специализированные компании, академии, которые объединяют различные исследовательские и внедренческие организации, научные коллективы, координируют их работу, осуществляют конкурсный отбор и финансирование отдельных проектов, выступают в качестве генерального подрядчика при реализации крупных инновационных проектов.

Они аккумулируют государственные и частные финансовые средства и оплачивают выполнение утвержденных запланированных проектов.

3. Бенефициарный уровень.

Это непосредственные разработчики и исполнители НИОКР, предприятия, которые коммерциализируют и внедряют инновации и являются получателями финансовых средств, субсидий, налоговых льгот и т.д.

В таблице 2 приведены примеры организации инновационных структур и их составляющие отдельных стран [11, с. 106–200].

Очевидно, формирование НИС происходит индивидуально для каждой страны и определяется сложившимися социально-экономическими отношениями. Однако в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные подходы и инструменты, доказавшие свою эффективность в других странах.

Из трех приведенных уровней в Украине, с точки зрения инновационной системы, есть и нормативно утверждены в законе об инновационной деятельности организации Политического уровня: Верховная Рада, Кабинет Министров и отраслевые министерства [12, ст.ст. 7–10]. На бенефициарном уровне – малые, средние и крупные предприятия, научные и исследовательские организации. В малом количестве есть технопарки. И практически полностью отсутствует 2-й уровень, который является связующим звеном между первым и третьим уровнями. Существующие при министерствах государственные агентства являются аналитическими и контролирующими подразделениями, которые выполняют в основном административные функции, а их участие в инновационном процессе достаточно закрыто для участвующих субъектов. В то же время организации 2-го уровня должны реализовывать такие функции и задачи:

- соединение исследований с инновационными и прикладными перспективами и развития предприятий путем быстрого внедрения научных разработок в производство;
- исполнение проектов поддержки исследований и инноваций министерств;
- организация выплаты стипендий, зарубежных поездок и прохождения практики для одаренных студентов и молодых ученых;
- осуществление согласования работы промышленных предприятий с исследовательскими институтами;
- координации действий правительственных ведомств, университетов, промышленности и финансовых учреждений в развитии «интеллектуального транспорта» и систем защиты информационной инфраструктуры;
- достижение большей сопоставимости исследований, финансируемых из бюджетных средств, с потребностями экономики и бизнеса;
- выбор на конкурсных основах исполнителей правительственных инновационных проектов;
- способствование поддержке малых и средних предприятий, а также промышленных кру-

Таблица 2

Примеры организации инновационных структур и их составляющие отдельных стран

Политический уровень		Координационно-трансфертный уровень	Бенефициарный уровень
Управляющий подуровень	Исполнительный подуровень		
Германия			
16 правительств федеральных земель, Федеральное правительство Германии	Федеральные министерства: – образования и исследований; – экономики и технологий; – продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей; – финансов; – экологии, защиты окружающей среды и безопасности реакторов; – транспорта; – строительства; – городского развития.	Фонды: содействия талантливым ученым; промышленных исследований; Фольсваген; Ганса-Беклера; Гумбольдта; Эдмунда Брадача; экологии; союз фондов германской науки. Общества: Макса Планка; Фраунгофера; Гельмгольца; Лейбница. Центры, ассоциации.	Альянсы; предприятия; научные и учебные организации
Франция			
Президент Франции, Премьер-министр	Министерство экономики, промышленности и занятости. Служба исследований и промышленной статистики. Национальное агентство исследований. Агентство по поддержке инновационных проектов. Институт национальной статистики и экономических исследований.	Единый межминистерский фонд; Фонд конкурентоспособности предприятия.	Предприятия; исследовательские центры; образовательные учреждения.
Финляндия			
Правительство Финляндии. Парламент Финляндии. Совет по науке и технологической политике. Премьер-министр	Министерства: – образования; – труда и экономики; – здравоохранения; – сельского и лесного хозяйства; – обороны; – транспорта и связи; – окружающей среды; – другие.	Академия Финляндии. Национальное техническое агентство ТЕКЕС. Государственные: – финансовая компания «ФИНВЕРА»; – компания инвестиций промышленности; – Фонд финских изобретений. Центры занятости и экономического развития, технических исследований Финляндии. Ассоциация внешней торговли Финляндии «ФИИПРО». Национальный фонд исследований и развития Финляндии «СИТРА».	Предприятия: – малые; – средние; – крупные. Исследовательские центры; юридические лица.
Канада			
Правительство Канады	Министерства: – сельского хозяйства; – налогов и сборов; – промышленности; – природных ресурсов; – транспорта.	Федеральный фонд: инноваций; технологических партнерств. Федеральный банк развития бизнеса Канады. Совет по исследованиям в области естественных наук, техники. Национальный исследовательский Совет Банк коммерческого развития. Агентство экономического развития атлантических провинций.	Предприятия: малые; средние. Институты; технологические кластеры.

гов посредством распространения новых технологий в инновационной сфере.

Результатом фактического отсутствия 2-го уровня является уменьшение количества малых предприятий с инновационной активностью (за период с 2008 до 2012 г. на 14,6%). Для средних и крупных предприятий этот показатель остался на прежнем уровне. Крупные предприятия проводят НИОКР и внедрение новшеств за счет своих средств, а малые предприятия требуют разнообразной ресурсной поддержки. В то же время для реализации крупных межотраслевых, межнациональных проектов и для крупных проектов требуется определенная, и не только государственная, ресурсная поддержка.

Рассмотрение опыта стран ЕС показывает особое внимание, которое отводится совершенствованию регулирования инновационной деятельности малого бизнеса. Это объясняется, с одной стороны, значительной ролью этого сектора в экономике стран ЕС и его преимуществами с точки зрения гибкости, креативности, быстроты приспособления к изменяющемуся запросу клиентов, и более серьезными, чем у крупного бизнеса, проблемами с получением доступа к финансовым и управленческим ресурсам, с другой стороны.

Выводы. В целом при построении организационной структуры национальной инновационной системы Украины, ключевым звеном должны стать организации, которые обеспечивают взаимосвязь правительственных структур с научно-исследовательскими организациями и взаимосвязь научно-исследовательских организаций с предприятиями, которые внедряют новшества. Необходимо продолжать исследования в направлении определения форм таких организаций, их общественного и предпринимательского статусов, их финансового обеспечения.

В свою очередь, содействие малому бизнесу: финансовое, институциональное, юридическое, является одной из важных задач в совершенствовании программы инновационного развития экономики Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Волны Кондратьева. Куда они нас несут? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://youthpaper.ru/?p=56>.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний зб. [Електронний ресурс]. – Київ. – Розд. VII. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний зб. [Електронний ресурс]. – Київ. – Розд. 9.43. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
4. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт : статистичний зб. [Електронний ресурс]. – Київ, 2014. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
5. Коваленко Ю.А. Приоритеты развития инновационной системы Украины [Электронный ресурс] / Ю.А. Коваленко. – Режим доступа : <http://jurnal.org/articles/2013/ekon72.html>.
6. Дёмина М.С. Современное состояние национальной инновационной системы Украины: проблемы и перспективы / М.С. Дёмина, Е.И. Бербенец.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме [Электронный ресурс] / В.С. Новиков. – Режим доступа : http://tourlib.net/books_tourism/novikov31.htm.
8. Адаманова З.О. Тенденции развития национальной инновационной системы Украины в условиях глобализации [Электронный ресурс] / З.О. Адаманова. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/2008febr/5_adaman.php.
9. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://patent.km.ua/rus/articles/11119>.
10. Концепція розвитку національної інноваційної системи : розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.06.2009 р. № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>.
11. Зверев А.В. Формирование национальной инновационной системы: мировой опыт и российские перспективы : дис. ... д-ра экон. наук [Электронный ресурс] / А.В. Зверев. – М. : Академия труда и социальных отношений, 2009. – 496 с. – Режим доступа : <http://www.disserscat.com>.
12. Закон Украины «Об инновационной деятельности» от 04.07. 2002 г. № 40-IV (по состоянию на 16.10.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=9542.
13. Закон Украины «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков» от 16.07.1999 г. № 991-XIV (по состоянию на 16.10.2012) [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=10217.

УДК 338.43:334.722

Самойлик Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ: РОЛЬ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

HOUSEHOLDS IN THE MARKET ENVIRONMENT: THE ROLE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Узагальнено концептуальні підходи щодо визначення сутності, значення та ролі господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції у різні історичні періоди. Набули подальшого розвитку підходи щодо вирішення наукової проблеми трансформації господарств населення у підприємницькі структури. Узагальнено проблеми, що супроводжують розвиток господарств населення та їх становлення як суб'єктів аграрного ринку. Удосконалено підходи щодо побудови моделі механізму функціонування господарств населення у ринковому середовищі.

Ключові слова: господарства населення, функції господарств населення, ринкове середовище, суб'єкт підприємництва, проблеми розвитку господарств населення, модель механізму функціонування господарств населення.

АННОТАЦИЯ

Обобщены концептуальные подходы к определению сущности, значения и роли хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции в различные исторические периоды. Получили дальнейшее развитие подходы к решению научной проблемы трансформации хозяйств населения в предпринимательские структуры. Обобщены проблемы, сопровождающие развитие хозяйств населения и их становления в качестве субъектов аграрного рынка. Усовершенствованы подходы к построению модели механизма функционирования хозяйств населения в рыночной среде.

Ключевые слова: хозяйства населения, функции хозяйств населения, рыночная среда, субъект предпринимательства, проблемы развития хозяйств населения, модель механизма функционирования хозяйств населения.

ANNOTATION

The article summarizes the conceptual approaches to defining the essence, importance, and role of households in agricultural production in different historical periods. Approaches to solving scientific problems of transformation households in business structures are further developed. The problems that accompany the development of households and their formation as subjects of agrarian market are summarized. The approaches to the construction of a model of the functioning of households in the market environment are developed.

Keywords: private households, households' functions, market environment, business entity, problems of households, model of the functioning of households.

Постановка проблеми. У процесі аграрного виробництва важливу роль відіграє діяльність господарств населення – домогосподарств, які задіяні в сільському господарстві, виготовляючи продукцію цієї сфери для задоволення власних потреб та подальшого продажу. У ринковій економіці господарства населення як потужний суб'єкт ринку не розглядаються, оскільки їх діяльність здебільшого має хаотичний характер без ефективних механізмів

формування конкурентоспроможності та підвищення ефективності. Водночас в умовах різних трансформаційних та перехідних періодів, які супроводжували розвиток національного аграрного сектору, саме домогосподарства, зайняті в сільському господарстві, показали свою життєздатність, гнучкість, адаптивність до екзогенних стримуючих чинників та змін зовнішнього середовища.

З огляду на зростання ролі господарств населення на аграрному ринку з одного боку, та посилення конкурентного тиску на них зі сторони сільськогосподарських підприємств, зокрема агрохолдингів, насамперед за рахунок ефекту масштабу виробництва, з іншого боку, виникає необхідність виявлення перспектив розвитку господарств населення на аграрному ринку. Тому проведення дослідження в цьому напрямі є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку, значення господарств населення та їх ролі в ринковій економіці постійно привертають увагу науковців. Перші ґрунтовні праці, у яких розглядаються проблеми функціонування господарств населення, належать Л.І. Абалкіну, І.М. Беккеру, Б.Н. Кніповичу, С.О. Маслоу, В.Б. Островському, В.Б. Самсонову, М.І. Туган-Барановському, О.В. Чайанову.

З початком трансформаційних процесів в Україні роль і місце господарств населення різко змінилася. У зв'язку з деколективізацією в аграрному секторі економіки частка продукції, виготовленої господарствами населення для реалізації на ринку, суттєво зросла в розрізі всіх підгалузей сільського господарства. Тому питання розвитку цих форм господарювання почали привертати увагу науковців з новим інтересом. Серед сучасних досліджень проблем функціонування господарств населення на увагу заслуговують праці таких науковців, як: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, Г.О. Андрусенко, В.І. Благодатний, Т.В. Беркута, О.А. Біттер, П.І. Гайдучський, М.В. Гладій, Ю.Е. Губені, О.Д. Гудзинський, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Л.В. Забуранна, М.М. Ільчук, М.В. Калінчик, Т.Р. Козак, М.Ю. Куліш, Л.А. Кушнір, І.І. Лукінов, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-

Веселяк, В.В. Попович, І.В. Прокопа, К.В. Прокopiшак, Л.В. Романова, П.Т. Саблук, В.Д. Савченко, В.Ф. Семенов, І.Ю. Сіваченко, Р.А. Слав'юк, М.М. Федоров, І.І. Червен, М.І. Шаповал, Ф.К. Шакіров, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишин та ін.

Проте, не дивлячись на значну кількість наукових праць та підвищений інтерес науковців до функцій господарств населення у ринковому середовищі їх роль, місце та значення викликають значні дискусії серед дослідників. Не вирішеними залишаються проблеми трансформації господарств населення у підприємницькі структури в ринковому середовищі, що ще раз підкреслює актуальність проведення дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення концептуальних підходів щодо визначення ролі та місця господарств населення в ринковому середовищі в історичній ретроспективі. А також розвиток наукових підходів щодо вирішення проблем трансформації господарств населення у суб'єкти ринку та побудова моделі механізму функціонування господарств населення у ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарства населення у всі періоди свого існування займали особливе місце у ринковому середовищі. В. Островський, В.Б. Самсонов, І.М. Беккер, розглядаючи відмінності домашніх господарств від особистих підсобних господарств, зазначають, що останні є формою виробництва продуктів і доходу, відтворення особистої власності [7, с. 13]. Як бачимо, ставився акцент на тому, що особисті підсобні господарства належать до особистої власності громадян. Основним дискусійним моментом в наукових працях виступають питання конкурентоспроможності особистих господарств населення, особливо порівняно з великими формами господарювання. Виступаючи на підтримку дрібного сільськогосподарського виробництва, М.І. Туган-Барановський зазначав, що «головною підвалиною стійкості дрібного сільського господарства є не економічні переваги його над великим господарством, а та поважна обставина, що господарство провадиться як капіталістичне підприємство заради прибутку і ренти, а дрібне – для забезпечення існування самого виробника. Селянин не кидає вести господарство навіть тоді, коли воно не дає йому нічого, крім пересічної заробітної платні. Через це дрібне сільське господарство може існувати й розвиватись при значно меншому доході, ніж крупне капіталістичне» [12, с. 57]. Саме стійкість особистих господарств населення до негативних змін зовнішнього середовища, їх гнучкість та адаптивність, першочергова орієнтованість на задоволення власних потреб, а потім вже на отримання прибутку робить їх невід'ємними суб'єктами аграрного ринку.

Спосіб, масштаб виробництва, напрям розподілу продукції, механізм використання засобів і предметів праці робить особисті госпо-

дарства населення досить диференційованими. Перші праці, у яких здійснено їх класифікацію, належать О.В. Чаянову, Б.Н. Кніповичу, С.О. Маслову, які розподіляли особисті господарства залежно від характеру виробництва і використання продукції [5; 13]. В.Б. Островський, В.Б. Самсонов, І.М. Беккер класифікували особисті підсобні господарства за рівнем товарності, об'єднуючи їх у три групи: підсобні, багатогалузеві споживчі господарства, власники яких споживають всю вироблену продукцію; споживчо-товарні господарства, які реалізують надлишки продукції на ринку чи заготівельним організаціям; товарні, монокультурні, спеціалізовані ринкової господарства [7, с. 19]. В інших наукових дослідженнях [4] пропонують таку класифікацію особистих підсобних господарств: багатогалузеве споживче господарство, орієнтоване на забезпечення внутрішніх споживчих потреб домогосподарства; товарно-споживче господарство – більшу частину виробленої продукції спрямовує на внутрішнє споживання, надлишки реалізовує на ринку; товарне – моногалузеве спеціалізоване ринкове господарство [4, с. 5].

Отже, частину особистих господарств, які активно реалізують сільськогосподарську продукцію, можна зарахувати до суб'єктів ринку, які впливають на формування конкурентного середовища. А інші господарства, які виготовляють таку продукцію і повністю її споживають, не є ринковими агентами, але при цьому вони створюють особливий сегмент споживачів аграрного ринку, які лише в обмежених обсягах купують продукцію, виготовлену сільськогосподарськими підприємствами.

Вивчення історичного досвіду функціонування господарств населення свідчить, що великий поштовх розвитку селянських господарств дала столипінська аграрна реформа початку ХХ ст. Вона стимулювала створення хуторських господарств за рахунок общини, яка на той час була основною формою господарювання і фактично закріпачувала селян. За прийнятим у листопаді 1906 р. законом селяни отримали право на вільний вихід з общини зі зміцненням власності окремих домогосподарств. Саме з цього часу було узаконено функціонування сімейних селянських господарств. Селяни отримували у власність общинну землю без викупних платежів. Крім цього, їм виділялися вільні державні землі, зокрема на необжитих територіях. Під мінімальні відсотки селянський банк надавав кредити для придбання селянами земельних ділянок у поміщиків. Частину відсотків сплачувала держава. Кредити надавалися довготермінові з терміном погашення 55,5 року. Так була створена правова база для прискороного розвитку селянських господарств. Типовим їх розміром стало 14–15 десятин землі (середняцьке господарство) [10, с. 493–494].

Важливим етапом у визначенні статусу господарств населення було прийняття Закону

України «Про особисте селянське господарство» у 2003 р., у ст. 1 якого зазначається, що особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних або родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, зокрема й у сфері сільського зеленого туризму [3]. Згідно із зазначеним законом діяльність господарств населення не належала до підприємницької. Проте значна кількість науковців вважає господарства населення підприємницькими структурами. Зокрема, колектив науковців [1] пропонує до підприємницькими вважати ті особисті селянські господарства, розмір сільськогосподарських угідь яких перевищує норму 2 га за рахунок приєднання земельних часток (паїв) членів господарства. При цьому трудовою зайнятістю вважатимеся період, коли на громадянина – члена господарства припадає доходу більше за прожитковий мінімум [1, с. 433]. Доцільність розуміти господарства населення як підприємницькі форми також розглядається у працях М.В. Дубініна, П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева, які зазначають, що особисті селянські господарства можна розглядати як особливу форму підприємницької діяльності... як фермерські господарства споживчого типу, у яких праця селянина в умовах кризового стану економіки спрямована переважно на те, щоб вижити, а не «робити бізнес» [2, с. 161].

Варто звернути увагу на тези Т.І. Яворської та І.Б. Франчука щодо потенціалу господарств населення як суб'єктів підприємництва: особисті селянські господарства, або ж господарства приватного сектору на сьогодні володіють багатьма господарськими характеристиками, що відображають їхній потенціал як товаровиробників і підприємців. По-перше, ділянки, які використовуються особистими селянськими господарствами, перевищують встановлену Земельним кодексом України граничну для сільських присадибних ділянок площу (0,25 га). По-друге, наприклад, у 2012 р. 46,1% цих господарств розширили своє землекористування понад граничну норму особистих селянських господарств, визначену Земельним кодексом України (2 га). По-третє, можливості зазначеного розширення площ супроводжуються певними ознаками капіталізації, представленими тенденцією до розширення власної технічної бази та використання сторонньої робочої сили [14, с. 48].

На думку В.А. Пехова, підприємництво в аграрній сфері – складне та багатогранне явище, яке набуває різних форм. Ця різноманітність дозволяє конкретній особі на конкрет-

ній території організувати підприємницьку діяльність так, щоб найкраще використовувати ресурсну базу та отримувати максимальну вигоду [8, с. 35].

Розглядаючи перспективи розвитку підприємництва у селі у формі господарств населення, доцільно звернути увагу на ряд проблем, що гальмують розвиток бізнес-середовища. Серед них виділяють В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко виділяють: низьку ефективність сільськогосподарського виробництва в Україні, порівняно з іншими країнами світу; загострення продовольчої проблеми через незбалансоване споживання продуктів харчування населенням, низький рівень споживання продуктів тваринного походження та імпортозалежність в окремих групах продовольства, передусім у риби і рибопродуктах, плодах, ягодах та винограду; зниження рівня зайнятості на селі та відсутність якісних робочих місць; відставання доходів сільського населення від доходів міських жителів та зростання трудової міграції; зменшення чисельності сільського населення; погіршення соціальної інфраструктури у селі; виснаження ґрунтів, погіршенні екології агротериторій [11, с. 21–23].

В умовах деструктивних процесів у селі, а також у зв'язку зі зростанням ролі крупних підприємств та їх об'єднань, які обмежують конкуренцію та розвиток соціально-економічної інфраструктури у селі, господарства населення відіграють важливу роль і як суб'єкти ринку та підприємницької діяльності, і як соціальні інститути. Ще на початку ХХ ст. С.О. Маслов зазначав, що «головним фундаментом дрібного виробництва є не його технічні переваги над крупним, а сама мета заради якої ведеться селянське господарство. Крупне капіталістичне підприємство ведеться заради прибутку і ренти, а дрібноселянське – для забезпечення існування самого виробника і його сім'ї» [5, с. 309]. Такого ж бачення притримувався і Н.П. Огановський, на його думку, перед крупним господарством середнє має великі переваги у скороченні простору, що сприяє зменшенню непродуктивних витрат, дрібне господарство, порівняно з середнім, має на одиницю площі більші запаси праці і капіталу, тому за інших рівних умов, воно є більш інтенсивним... і розвиває максимум продуктивності землі, а середнє індивідуальне – максимум продуктивності праці [6, с. 147]. Ринкова економіка передбачає існування різних форм господарювання як за організаційно-правовим статусом, так і за розміром. Тому малі форми господарювання на селі, враховуючи їхні конкурентні переваги та соціально-економічне значення, повинні зайняти свою нішу на ринку аграрної продукції. Варто звернути увагу на передумови функціонування малих форм господарювання у сільському господарстві, які виділяють І.В. Прокопа і Т.В. Беркута:

1. Особливістю сільського господарства є те, що виробничий процес тут найтіснішим чином

переплітається з біологічним, причому виробники сільськогосподарської продукції повинні свою діяльність вписувати у сформовані екосистеми. Останні ж характеризуються багатьма відмінностями, зокрема ландшафтними: існують невеликі за розміром земельні ділянки (поряд з крупними земельними масивами), залучати які в господарський оборот найдоцільніше за малих форм господарювання.

2. На користь функціонування малих форм свідчать організаційно-технологічні особливості окремих галузей сільського господарства. Наприклад овочівництво і садівництво, льонарство, квітникарство, вирощування свиней, кролів, бджільництво потребують значних затрат ручної праці; механізація процесів у яких призводить до зниження продуктивності та якості продукції.

3. У сільському господарстві, як в жодній з інших сфер економічної діяльності, надто важливим є поєднання в одній особі господаря (власника засобів виробництва і створеного продукту), організатора виробництва і виконавця робіт. Малі форми господарювання дозволяють зберігати традиційну власницьку, підприємницьку і господарську психологію землероба, яка означає, що різноманітні сільськогосподарські операції будуть виконані у найкращі строки і буде забезпечено турботливе ставлення до землі, вирощування рослин і тварин. Натомість найманого працівника мало турбують посів насіння у «недозрілий» ґрунт, невчасне напування худоби через поломку у системі водозабезпечення тощо.

4. Проблемою найманої праці у крупних сільськогосподарських підприємствах є те, що примусити найманого працівника якісніше виконувати свою роботу складно; на широким просторах прослідкувати за працівником важко, оцінити результати його роботи ще важче, оскільки вони залежать не лише від нього, але й від погодних умов, техніки, технології тощо.

5. У сільському господарстві сама природа ставить поріг збільшення розміру сільськогосподарських підприємств. Малі форми господарювання здійснюють менший екологодеструктивний пресинг на використовувані природні агроресурси і навколишнє середовище. При цьому, зокрема на невеликих земельних ділянках, зберігаються елементи природного каркасу: зелені межі, окремі дерева, природні осередки; у невеликих приміщеннях дотримується менша забрудненість та кращі умови утримання худоби, індивідуальний догляд сприяє кращому стану тварин; загальне локальне забруднення повітря, води ґрунту відходами невеликих тваринницьких ферм менше, ніж крупних промислових тощо. Загалом власникам сімейних господарств більше притаманні почуття поваги до землі та відповідальності за її збереження, ніж крупним суб'єктам господарювання, які прагнуть максимізувати прибутки, а в гонитві

за цим застосовують часто екологонебезпечні методи.

6. Сама земля, дім і господарство є головними умовами, які «прив'язують» громадян, сім'ї до проживання в сільській місцевості; за їх відсутності сільських мігрантів до міст виявилось б ще більше. Наслідки такої міграції вже очевидні: обезлюднення сільських територій, деградація виробничого агропотенціалу, втрата соціального контролю за цими територіями тощо [9, с. 149–151].

Також доцільно визначити функції особистих підсобних господарств. На думку групи науковців [10], перша функція полягає у виробництві сільськогосподарської продукції, поповненні продовольчого фонду країни. Ще кілька років тому це було додаткове виробництво продукції, оскільки основними виробниками були господарства суспільного сектору. Зараз основна частина продовольчого фонду країни створюється в особистих підсобних господарствах населення. Друга функція особистих підсобних господарств населення полягає в участі у формуванні сукупних доходів сімей. Протягом останнього десятиріччя відбулося перетворення цих господарств в основних постачальників засобів існування багатьох сімей. Третя їх функція – трудове виховання молодого покоління, сфера відпочинку, зокрема коли мова йде про колективне садівництво та городництво. Крім цих основних функцій особистих підсобних господарств, дослідники виділяють й інші. Зокрема, через явно занижений рівень цін на сільськогосподарську продукцію особисті підсобні господарства виконують функцію соціального захисту не тільки сільського, але й міського населення [10, с. 497].

Отже, господарства населення у ринковій економіці займають важливе місце (рис. 1). Варто чітко розмежувати господарства населення відповідно до їх функцій та мети діяльності. Зокрема, доцільно виокремлювати виробничі господарства, які вирощують сільськогосподарську продукцію для реалізації на ринку; споживчі, які повністю споживають вироблену сільськогосподарську продукцію; а також змішані, які частково реалізують вироблену сільськогосподарську продукцію, а частково споживають. Функціонування господарств населення в ринковому середовищі супроводжується низкою проблем, які варто об'єднати в чотири групи:

По-перше, господарства населення мають невизначений статус як суб'єктів ринку. Законодавчо розміри та масштаби діяльності господарств населення є обмеженими, зокрема щодо площі (2 га), однак значна частина з них виходить за межі, здебільшого перетворюючись у підприємницькі структури. Нормативно-правовою базою не передбачено чіткого механізму регулювання процесу реорганізації господарств населення у фермерські господарства, підприємства або об'єднання підприємств.

Водночас обов'язкова трансформація господарств населення у фермерські господарства не доречна. Тому необхідний різновекторний підхід до забезпечення ефективного механізму набуття господарствами населення статусу ринкового суб'єкта.

По-друге, недосконала система оподаткування. Така проблема досить тісно пов'язана з попередньою, оскільки набуває особливого значення саме з моменту виходу масштабів діяльності господарств населення за законодавчо встановлені межі. Нині не розроблено ефективної фіскальної політики у сфері функціонування господарств населення. Відповідно до чинного законодавства господарства населення здійснюють плату за землю або орендну плату та ринкові збори, якщо реалізують вироблену продукцію на спеціалізованих торгових майданчиках. По суті, мають ще сплачуватись податки з доходу фізичних осіб, однак здебільшого через складність обліку товарообігу господарств населення та відсутність контролю за

масштабами їх діяльності цей податок не дотримується. До того ж надмірне податкове навантаження на господарства населення знижуватиме їх мотиваційний механізм до інтеграції в ринкове середовище. Тож необхідно чітко визначити базу оподаткування (обсяг товарообігу) та масштаб діяльності господарства населення, за якого необхідне його реформування у підприємницьку структуру. При цьому необхідна розробка системи фінансових пільг, які мотивуватимуть господарства населення до повноцінної діяльності як суб'єктів ринку. Насамперед необхідна їх фінансова підтримка при створенні сільськогосподарських виробничих та обслуговуючих кооперативів, а також поглибленні інтеграційних зв'язків з переробними підприємствами.

По-третє, недосконалі трудові відносини. Основною ознакою господарств населення є безпосередня участь членів родини в сільськогосподарському виробництві, при цьому облік затрат та оплати їх праці не ведеться, тож їх

трудоий внесок може бути оцінений трьома методами: 1) витратним – за обсягом виробленої сільськогосподарської продукції, вираженому в грошовому вигляді за ринковими цінами; 2) середньостатистичним – шляхом оцінки трудових затрат за середньостатистичними показниками оплати праці в сільськогосподарських підприємствах; 3) альтернативним – шляхом оцінки можливих середніх заробітків членів господарства в даній місцевості. Такий механізм оцінки затрат праці є досить приблизний, а тому нівелює трудовий внесок членів господарств населення. Варто зауважити, господарства населення інколи використовують найману робочу силу, при цьому їхня праця здебільшого не оформляється трудовою угодою, що суперечить нормам соціально-трудоових відносин на ринку праці, оскільки таким працівникам господарств населення не зараховується трудовий стаж. Крім того, заслуговує на увагу проблема відносин господарств населення з Державною службою зайнятості. Здійснення сільськогосподарської особистої діяльності може стати на заваді звернення громадян до центрів зайнятості. Такі правові норми урівнюють вимоги до господарств населення незалежно від отримуваних доходів і обсягів діяльності, обмежують трудові права сільського населення та суперечать принципам соціального захисту. Отже, урегулювання



Рис. 1. Модель механізму функціонування господарств населення в ринковому середовищі

Джерело: розроблено автором

трудова відносин у господарствах населення потребує легалізації праці їх учасників, нарахування їм страхового стажу та забезпечення соціального захисту.

По-четверте, господарства населення є неконкурентоспроможними на аграрному ринку порівняно з сільськогосподарськими підприємствами та їх об'єднаннями. Їх поодинокі функціонування не забезпечує ефекту масштабу виробництва та ефекту синергії. Малі форми не мають можливості впроваджувати сучасні інноваційні технології та здійснювати технічне переоснащення. Собівартість сільськогосподарської продукції, вирощеної господарствами населення, є вищою, ніж при крупнотоварному виробництві, що зумовлює низьку цінову конкурентоспроможність. Крім того, господарства населення не беруть до уваги систему менеджменту та маркетингу, налагодження партнерських зв'язків, а також консалтингові послуги, що не дає можливості прогресивного розвитку.

Для вирішення цієї проблеми та перелічених вище груп проблем дієвим механізмом може бути участь господарств населення у сільськогосподарській виробничій та обслуговуючій кооперації. Це дозволить збільшити масштаби діяльності, отримати доступ до прогресивних інноваційних технологій, ринків збуту та економічної інформації. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація надасть можливості господарствам населення використовувати у своїй діяльності сучасну техніку та інші засоби виробництва. При цьому важливою є державна підтримка кооперативного руху та участі в ньому господарств населення.

Висновки. На сучасному аграрному ринку присутня значна кількість суб'єктів різних організаційно-правових форм, важлива роль тут належить господарствам населення, які, особливо протягом останніх років, виступають потужними виробниками сільськогосподарської продукції, частка якої у середньому складає 35%. Водночас значна кількість господарств населення офіційно не визнані як підприємницькі структури. Важливим етапом у визначенні статусу господарств населення було прийняття у 2003 р. Закону України «Про особисте селянське господарство», в якому закладено правові основи функціонування господарств населення.

Основними перевагами господарств населення у ринковому середовищі порівняно з сільськогосподарськими підприємствами та їх об'єднаннями є: значна гнучкість та адаптивність до зовнішніх умов; орієнтація на органічне виробництво; дотримання культури землеробства та екологічності виробництва; позитивний вплив на розвиток сільських територій; дбайливе ставлення до засобів та предметів праці; висока концентрація економічних ресурсів; орієнтація на соціальну ефективність; функціонування на засадах чистої конкуренції та ін.

Розвиток господарств населення у ринковому середовищі супроводжується низкою проблем,

зокрема низькою конкурентоспроможністю, відсутністю ефекту масштабу виробництва, обмеженим доступом до інноваційних технологій та засобів виробництва. Для вирішення цих та інших проблем необхідне впровадження ефективного механізму, побудованого на кооперації та державній підтримці. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають в обґрунтуванні механізму кооперації господарств населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформаційно-аналітичний зб. / за ред. П.Т. Саблука та ін. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – С. 433. – Вип. 5.
2. Дубініна М.В. Особисті господарства як форма реалізації економічних інтересів селян. Проблеми нових форм власності та господарювання : кол. монографія у 2 т. / М.В. Дубініна ; за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – К. : ІАЕ, 2001. – 452 с. – Т. 1.
3. Закон України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 р. № 742-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
4. Малікова І.Ю. Ефективність діяльності господарств сільських жителів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / І.Ю. Малікова ; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2006. – 19 с.
5. Маслов С.А. Крестьянское хозяйство. Очерк экономики мелкого земледелия / С.А. Маслов. – 4-е изд. – М., 1920. – 272 с.
6. Огановский Н.П. Закономерность аграрной эволюции / Н.П. Огановский. – М. : Задруга, 1917. – 561 с.
7. Островский В.Б. Личное подсобное хозяйство в условиях агропромышленной интеграции / В.Б. Островский, В.Б. Самсонов, И.М. Беккер и др. – М. : Наука, 1988. – 160 с.
8. Пехов В.А. Сутність підприємництва та особливості його розвитку в аграрній сфері України / В.А. Пехов // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3(27). – С. 33–38.
9. Прокопа І.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І.В. Прокопа, Т.В. Беркута. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2011. – 240 с.
10. Прокопишак К.В. Соціально-економічна суть особистих господарств населення / К.В. Прокопишак О.А. Біттер, Л.А. Кушнір, Т.Р. Козак // Вісник Львівського політехнічного національного університету. – 2001. – С. 493–499.
11. Русан В.М. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні : аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. – К. : Вид-во НІСД, 2012. – 88 с.
12. Туган-Барановський М.І. Політична економія: популярний курс / М.І. Туган-Барановський, Т.І. Дерев'янкін. – К. : Наукова думка, 1994. – 296 с.
13. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: избранные труды / ред. Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
14. Яворська Т.І. Трансформація особистих селянських господарств у підприємницькі структури / Т.І. Яворська, І.Б. Франчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3(27). – С. 48–52.

УДК 338.439(477)

Сенишин О.С.

*кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка***СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА
ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ****NATURE AND STRUCTURAL AND FUNCTIONAL FOOD COMPLEX
DESCRIPTION OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено розробці теоретико-методологічних засад розвитку продовольчого комплексу України. Розкрито зміст понять «продовольчий комплекс», «агропродовольчий комплекс», «агропромисловий комплекс» та визначено їхні взаємозв'язки та взаємозалежності. Подано структурно-функціональну характеристику продовольчого комплексу України; розглянуто багатоаспектне формування його структури з виділенням функціонально-галузевої, продуктової та територіально-виробничої структур. Описано головні особливості продовольчого комплексу України.

Ключові слова: продовольчий комплекс, структура продовольчого комплексу, функціональна, продуктова та територіальна структури продовольчого комплексу, галузь, виробництво, підкомплекс, продовольча безпека.

АННОТАЦІЯ

Статья посвящена разработке теоретико-методологических основ развития продовольственного комплекса Украины. Раскрыто содержание понятий «продовольственный комплекс», «агропродовольственный комплекс», «агропромышленный комплекс» и определено их взаимосвязи и взаимозависимости. Сформулирована структурно-функциональная характеристика продовольственного комплекса Украины, рассмотрены многоаспектное формирования его структуры с выделением функционально-отраслевой, продуктовой и территориально-производственной структуры. Описаны главные особенности продовольственного комплекса Украины.

Ключевые слова: продовольственный комплекс, структура продовольственного комплекса, функциональная, продуктовая и территориальная структуры продовольственного комплекса, отрасль, производство, подкомплекс, продовольственная безопасность.

ANNOTATION

This article is devoted to the development of theoretical and methodological foundations of the food complex in Ukraine, opening the meaning of "food complex", "agrofood complex", "agroindustrial complex" and the definition of their relationships and interdependencies; structural and functional characteristics of the food complex of Ukraine. Multi-form structure of the food complex with the release of three sections: functional and industry, food production and territorial structures are considered. The main features of the food sector of Ukraine are described.

Keywords: food complex, structure of the food complex, functional, food and territorial structure of the food sector, industry, manufacturing, subcomplex, food safety.

Постановка проблеми. Формування ефективного механізму гарантування продовольчої безпеки України як країни з перехідною економікою передбачає створення конкурентоспроможного продовольчого комплексу з оптимальною структурою виробництва, здатного в умовах міжнародної економічної інтеграції та глобалізації випускати високоякісну конкурентоспроможну продукцію, забезпечувати потреби

населення у продуктах харчування та належний рівень продовольчої безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних науковців, які займалися проблемами продовольчих ринків та комплексу загалом, необхідно виокремити: П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, Л.Д. Дейнеку, Ю.П. Лебединського, О.Ю. Лебединську, Є.Й. Майовця, І.Р. Михасюка, В.Я. Месселя-Веселяка, В.О. Олійника, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, В.В. Юрчишина, М.Д. Янків та ін. Заважаючи на величезну увагу до проблем вивчення функціонування та розвитку вітчизняного продовольчого комплексу в науковій літературі, єдиної думки щодо етимології продовольчого комплексу, його структурних складових, функціональних характеристик немає.

Постановка завдання. Метою наукової статті є розробка теоретико-методологічних засад розвитку продовольчого комплексу України, розкриття змісту понять «продовольчий комплекс», «агропродовольчий комплекс», «агропромисловий комплекс» та визначення їхніх взаємозв'язків та взаємозалежностей; характеристика функціонально-галузевої, продуктової та територіально-виробничої структур продовольчого комплексу та створення відповідних наукових рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного продовольчого комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зауважити, що у більшості наукових досліджень вчені-економісти характеризують продовольчий комплекс як частину агропромислового комплексу (АПК). В економічній літературі АПК визначається як сукупність взаємозалежних галузей, об'єднаних наявністю постійних виробничо-економічних зв'язків, а також єдністю мети – забезпечення ефективного виробництва кінцевого продукту на основі сільськогосподарської сировини. Також АПК характеризують як «сукупність технологічно й економічно взаємозалежних галузей, загалом кінцева мета функціонування яких найповніше задоволення потреб суспільства в продуктах харчування й інших предметах споживання з сільськогосподарської сировини, та вирішення соціальних питань села на основі послідовного

застосування досягнень науково-технічного прогресу, зростання економічної ефективності виробництва» [8, с. 62].

Погоджуємося з твердженням про те, що і АПК, і продовольчий комплекс є сукупністю взаємозалежних галузей і виробництв, об'єднаних близькими функціональними завданнями. Для продовольчого комплексу останнє полягає в задоволенні потреб населення продуктами харчування рослинного та тваринного походження в необхідному асортименті та належної якості.

Зосередимо увагу на різноманітності трактувань поняття «продовольчий комплекс».

Відома вчена-економіст Л.В. Погребняк трактує продовольчий комплекс як систему технічно взаємозалежних галузей, виробництв і видів діяльності, об'єднаних єдиною метою, що полягає у задоволенні потреб населення в продовольстві за науково обґрунтованими нормами споживання при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів [12, с. 7]. На нашу думку, таке визначення поєднує у собі елементи планової системи адміністративно-командної економіки, але має право на існування.

Визначний теоретик у галузі регіонального управління Д.М. Стеченко наголошує на тому, що продовольчий комплекс є сукупністю взаємопов'язаних підприємств з виробництва продовольчої сировини, її заготівлі, переробки, зберігання і реалізації через торговельно-розподільчу мережу та ринок [14, с. 172]. Повністю погоджуємося з цим твердженням, оскільки продовольчий комплекс – це сукупність взаємопов'язаних галузей і підгалузей переробної промисловості, сільського господарства, виробничо-технічного обслуговування і сфери обігу, то в процесі свого функціонування на основі міжгалузевих виробничо-економічних зв'язків продовольчий комплекс здійснює виробництво, транспортування, переробку, зберігання і реалізацію сільськогосподарської продукції і продуктів харчування.

На думку Ю.П. Лебединського та Л.А. Ганечко, продовольчий комплекс вступляє частиною агропромислового комплексу та є складним динамічним виробничо-територіальним утворенням, яке, будучи частиною агропромислового комплексу, відрізняється від останнього тим, що підрозділи, які входять до

Таблиця 1

**Різнманітність трактувань поняття «продовольчий комплекс»
у науковій економічній літературі**

№ з/п	Автор(и)	Визначення
1.	О.М. Азарян	Регульована економічна система, що має як основну цільову настанову стійке виробництво й розподіл продовольчої продукції для забезпечення населення продуктами харчування в достатній кількості, асортименті й належної якості [1, с. 121].
2.	В.Д. Гончаров	Сукупність взаємозв'язаних і взаємозалежних галузей матеріального виробництва і сфери обслуговування, об'єднаних загальною метою – задоволення потреб населення в продуктах з мінімальними витратами [4, с. 27].
3.	Ю.П. Лебединський, Л.А. Ганечко	Частина агропромислового комплексу, що є складним динамічним виробничо-територіальним утворенням, яке, будучи частиною агропромислового комплексу, відрізняється від останнього тим, що підрозділи, які входять до його складу, пов'язані лише з виробництвом харчових продуктів, тоді як в структуру агропромислового комплексу входять галузі, що виробляють з сільськогосподарської сировини і нехарчові вироби [7, с. 5–6].
4.	Я.Б. Олійник	Сукупність підприємств, що беруть безпосередню участь у виробництві продовольчих ресурсів, їх заготівлі, транспортуванні, промисловій переробці, зберіганні, а також у сфері реалізації продуктів харчування [9, с. 63–65].
5.	М.М. Паламарчук	Частина агропромислового комплексу, що пов'язаний з виробництвом продуктів харчування, а також із сегментами, які не належать до АПК, а саме: рибним господарством, соляною промисловістю, мінеральними водами та ін. [10, с. 8].
6.	Л.В. Погребняк	Система технічно взаємозалежних галузей, виробництв і видів діяльності, об'єднаних єдиною метою, що полягає у задоволенні потреб населення в продовольстві за науково обґрунтованими нормами споживання при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів [12, с. 7].
7.	Д.М. Стеченко	Сукупність взаємопов'язаних підприємств з виробництва продовольчої сировини, її заготівлі, переробки, зберігання й реалізації через торговельно-розподільчу мережу та ринок [14, с. 172].
8.	Д.С. Файвішенко	Найважливіша складова загальнонаціональної системи будь-якої держави, функція якої полягає в оптимальному задоволенні потреб населення країни якісними, економічно і фізично доступними продуктами харчування за переважно продовольчого самозабезпечення держави з корективами на участь у процесах глобалізації [16, с. 189].
9.	Власне тлумачення	Складна соціально-економічна система взаємозалежних сфер, галузей та виробництв, спрямованих на задоволення суспільних потреб населення продуктами харчування рослинного та тваринного походження в необхідному асортименті та належної якості при ефективному використанні усіх видів виробничих ресурсів.

його складу, пов'язані лише з виробництвом харчових продуктів, тоді як до структури агропромислового комплексу належать галузі, що виробляють з сільськогосподарської сировини і нехарчові вироби [7, с. 5–6]. Вчені виокремили цікавий підхід до розуміння сфер вищезгаданого комплексу. Так, перша сфера представлена галузями промисловості, що забезпечують сільське господарство і харчову промисловість матеріально-технічними ресурсами. Друга сфера – це сільське господарство. Остання ж охоплює виробництва й галузі, які здійснюють заготівлю, транспортування, зберігання, переробку сільськогосподарської продукції і реалізацію готових виробів. Тобто таке визначення продовольчого комплексу вказує на посферну його структуру.

Поняття продовольчого комплексу з позиції посферного підходу розглянув Я.Б. Олійник, який визначає продовольчий комплекс як «скупність підприємств, що беруть безпосередню участь у виробництві продовольчих ресурсів, їх заготівлі, транспортуванні, промисловій переробці, зберіганні, а також у сфері реалізації продуктів харчування» і виділяє в останньому п'ять сфер [9, с. 63–65]: виробництво продовольчих ресурсів (сировинна ланка); промисловість з переробки продовольчих ресурсів; виробництво засобів виробництва для підприємств продовольчого комплексу; заготівля, транспортування, зберігання й реалізація продовольчої продукції; управління, підготовка кадрів, наукові дослідження.

Отже, наше трактування продовольчого комплексу зводимо до того, що останній є складною соціально-економічною системою взаємозалежних сфер, галузей та виробництв, спрямованих на задоволення суспільних потреб населення продуктами харчування рослинного та тваринного походження в необхідному асортименті та належної якості при ефективному використанні усіх видів виробничих ресурсів.

Різноманітність думок щодо розуміння поняття продовольчого комплексу показано у таблиці 1.

Звідси бачимо, що продовольчому комплексу як соціально-економічній системі властива певна кількість якісно визначених елементів і процесів, які перебувають у взаємодії та взаємозв'язку. Саме ці складові елементи – галузі та виробництва – формують його структуру. Структура соціально-економічних систем є фундаментом для аналітичних досліджень, оскільки від особливостей структури залежить, з одного боку, *задоволення суспільних потреб*, а з іншого – *ефективне використання усіх видів виробничих ресурсів*.

Розвиток процесів агропромислової інтеграції й удосконалення наукового інструментарію їх вивчення переконують, що неможливо дати змістовний структурний опис продовольчого комплексу, застосовуючи тільки один, наприклад функціональний, галузевий, функціонально-галузевий, функціонально-компонент-

ний, продуктовий чи територіальний розріз цієї складної системи. І в теоретичному, і в практичному змісті необхідне багатоаспектне формування структури продовольчого комплексу з виділенням щонайменше таких розрізів, як: функціональна, галузева, функціонально-галузева, функціонально-компонентна, продуктова чи територіальна структура. Розгляд продовольчого комплексу з різних позицій дозволяє зробити «об'ємнішим» загальне уявлення про його структуру.

Зауважимо, що основою *галузевої структури* продовольчого комплексу є процеси між-та внутрішньогалузевого поділу праці в межах останнього, склад його основних галузей і кількісне співвідношення між ними та їх частинами. На нашу думку, найбільш обґрунтованою є чотирисферна структура продовольчого комплексу, відповідно до якої виділимо: сільське господарство (окрім виробництва непродовольчої сировини) та інші види діяльності з виробництва продовольчих ресурсів: рибне господарство, розлив мінеральних вод, використання продовольчих ресурсів лісу, соляна промисловість; переробку промисловість; виробничу інфраструктуру або агросервіс, що виражена комплексом галузей, які забезпечують зовнішні умови здійснення виробничого процесу: вантажний транспорт; оптова торгівля; електро-, газо-, і водопостачання; холодильне, складське і тарне господарство; технічне та меліоративне обслуговування; зв'язок; інформаційне обслуговування; сфера ділових послуг; консультативне обслуговування; інженерно-консультаційні та проектні послуги; сфера забезпечення тимчасових потреб у робочій силі тощо та торгівлю продовольчими товарами.

Функціональна ж структура продовольчого комплексу вказує на інтеграційні властивості галузей і виробництв, комплексний інтегрований характер агропродовольчого відтворювального процесу. В основу вищенаведеної структури покладено поняття агропродовольчого відтворювального циклу (АПВЦ) [15, с. 19], який складається з послідовно функціонуючих виробничих ланок, об'єднаних вертикальними виробничо-технологічними та іншими видами зв'язків, а інтегруючим моментом є використання однотипної сировини та випуск продукції, яка задовольняє аналогічні або взаємозамінні потреби споживачів у продовольчих товарах. Кожний АПВЦ, як правило, ускладнений низкою допоміжних та обслуговуючих виробництв і є, таким чином, складним інтегрованим утворенням.

Здійснивши ґрунтовний аналіз галузевої та функціональної структур продовольчого комплексу, варто зауважити, що якщо перша відображає склад основних галузей і кількісне співвідношення між ними, то друга – співвідношення і взаємозв'язок між різнопрофільними функціональними групами підприємств. Таке у свою чергу свідчить про однорідну спрямова-

ність та взаємодоповнюючий характер галузевої та функціональної структур, які відображають один аспект продовольчого комплексу – компонентний. Тому вважаємо за доцільне розглядати їх як єдину *функціонально-галузеву структуру*, елементами якої є окремі продовольчий підкомплекс – сукупність виробничих процесів, які об'єднують усі етапи технологічної послідовності вирощування і комплексної промислової переробки певного виду сільськогосподарської сировини (чи заготівлю і переробку інших видів продовольчих ресурсів) аж до отримання одного чи кількох видів готової продукції з використанням усіх необхідних для цього ресурсів.

Існують різні підходи щодо визначення функціонально-галузевої структури продовольчого комплексу [5, с. 35], їх можна звести до двох точок зору. Відповідно до першої, продовольчий комплекс – це сукупність усіх галузей, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь у виробництві продуктів харчування. Відповідно до другої – до складу продовольчого комплексу належать галузі, між якими існують технологічні зв'язки і які спільно виробляють кінцевий продукт.

За першим підходом, до складу продовольчого комплексу необхідно зараховувати не тільки сільське господарство, переробку і харчову промисловість, сферу реалізації кінцевого продукту, а й машинобудування, чорну металургію, енергетику, будівництво та інші галузі в тій частині, в якій вони пов'язані з виробництвом продуктів харчування. Згідно з таким підходом в системі продовольчого комплексу пропонуємо виділити сфери, що визначають його функціонально-галузеву структуру (рис. 1).

I сфера – виробництво засобів виробництва для сільського господарства, переробної і харчової промисловості.

II сфера – виробництво сільськогосподарської продукції, рибальство і рибництво, видобуток солі, а також вирощування племінного молодняка, сортового посівного матеріалу, елітних саджанців, рібопосадкового матеріалу для ставкових господарств.

III сфера – переробка сільськогосподарської продукції, виробництво продуктів харчування із сільськогосподарської та іншої сировини, реалізація кінцевого продукту.

IV сфера – виробнича інфраструктура: технічне, меліоративне, транспортне обслуговування, холодильно-складське господарство, виробництво тари й пакування та ін.

V сфера – об'єкти соціально-культурного призначення: комунальне господарство, побутове обслуговування, система підготовки кадрів, культурно-просвітні об'єкти тощо.

VI сфера – торгівля продовольчими товарами.

Такий підхід до визначення складу продовольчого комплексу не дозволяє окреслити його межі досить чітко. У цьому випадку продовольчий комплекс за своїми масштабами і структурою дещо збігається з межами економіки в цілому, оскільки лише деякі галузі не працюють на виробництво продуктів харчування.

Тому в науковій літературі існують й інші підходи, що, на наше переконання, більш точніше окреслюють структуру продовольчого комплексу загалом. Сюди зарахуємо функціонально-компонентну структуру, що характеризується спеціалізованими продовольчими комплексами (у цьому випадку підкомплекс рослинництва та тваринництва), кожен з яких об'єднує галузі, підгалузі та види діяльності, пов'язані технологічно в процесі виробництва конкретних кінцевих продуктів. Виходячи з цього, розрізняють інтегральні та спеціалізовані продовольчі підкомплекси. До інтегральних підкомплексів зараховують усі ланки системи підприємств у межах певної території, пов'язані з виробництвом продовольчих товарів. Спеціалізовані ж підкомплекси у функціонально-компонентній структурі виражені рослинницькими та тваринницькими підгалузями.

Повніше структурні аспекти продовольчого комплексу показано у продуктивій структурі, оскільки взаємодія галузей і виробництв у продовольчому комплексі ґрунтується переважно на обміні сировиною, напівфабрикатами, тобто має «продуктовий» характер [13]. Тому



Рис. 1. Схематична модель функціонально-галузевої структури продовольчого комплексу

Джерело: розробка автора

до складу продуктової структури продовольчого комплексу слід зарахувати: тваринницько-переробні підкомплекси (м'ясопереробний, молочнопродуктовий, масложировий, яєчний тощо); рослинницько-переробні підкомплекси (борошно-круп'яний, плодоовочеконсервний, картопляно-крохмальний, спиртовий та ін.); рибопродуктовий (рибальство, рибицтво, виготовлення рибопродуктів); соляний підкомплекс (добування, випарювання та виготовлення солі); виробництво алкогольних, безалкогольних напоїв, мінеральних вод та ін.

Вважаємо, що формування у структурі продовольчого комплексу продуктивних підкомплексів має велике значення для управління ним, оскільки дозволяє здійснювати обґрунтування пропорцій між сферами і галузями з урахуванням технологічних співвідношень у

виробництві конкретних видів продукції.

Основою виділення *територіальної структури* продовольчого комплексу є економічне районування, політико-адміністративний та адміністративно-територіальний устрій країни. У науковій економічній літературі виділяють народногосподарський, регіональний, районний та локальний територіальні контури. Звідси, територіальна структура продовольчого комплексу є сукупністю агропромислових формувань різного таксономічного рангу, різно-рідних за функціонально-галузевим складом [3, с. 112].

Цікавим, на нашу думку, є розуміння продовольчого комплексу з позицій *системного підходу*, який слід розглядати у декількох аспектах. По-перше, як організаційну структуру з взаємодіючими елементами, такими як: товаровиробники, споживачі (проміжні та кінцеві), інфраструктура та держава в особі державних і регіональних органів влади та інші. По-друге, як регульовану економічну систему, оскільки від стійкості виробництва, продовольчої продукції, керованості економічними та організаційними процесами в підсумку залежить досягнення головної мети функціонування продовольчого комплексу – забезпечення населення продовольством вітчизняного виробництва в достатній кількості, асортименті та належній якості. Тому, розглядаючи продовольчий комплекс із позиції системного підходу, пропонуємо окреслити його як регульовану економічну систему, що складається з трьох взаємопов'язаних складових: організаційно-економічного механізму, процесів виробництва, зберігання, транспортування та реалізації (торгівлі) продовольчої продукції та продовольчого ринку, узагальнену модель якого зображено на рисунку 2.

Як бачимо з цього рисунка, входами у комплексній схематичній моделі продовольчого комплексу як економічної регульованої системи є грошові потоки попиту як кінцевих, так і проміжних споживачів на продовольчі товари, які можна об'єднати в товарні групи. Виходами служить сукупна пропозиція сільськогосподарських підприємств, підприємств переробної та харчової промисловості, а також особистих підсобних господарств населення у вигляді

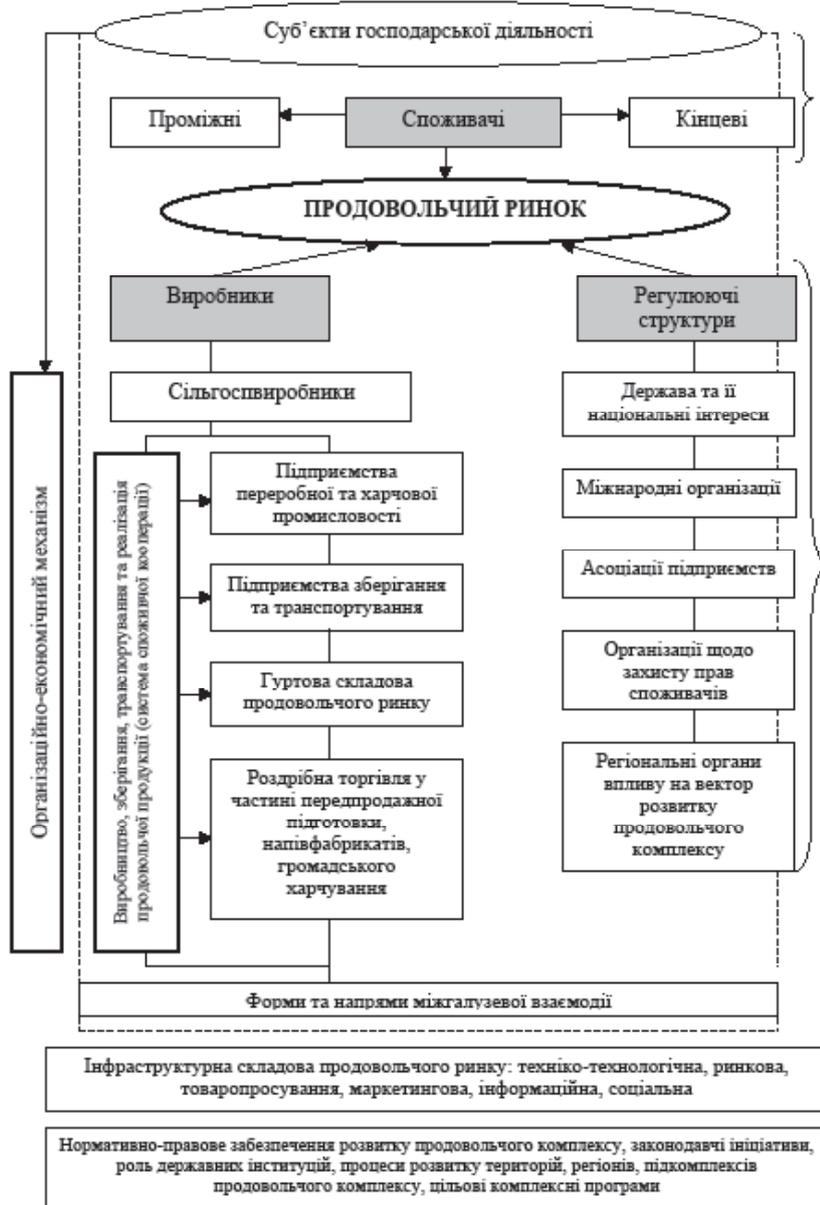


Рис. 2. Комплексна схематична модель продовольчого комплексу як економічної регульованої системи

Джерело: розробка автора

безпосередньо сільськогосподарської продукції і товарної продукції харчової промисловості.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку зазначимо, що специфіка стійкості відтворення в продовольчому комплексі визначається специфікою відтворення в агропромисловому комплексі в цілому, збалансованістю та пропорційністю ресурсів і потреб його функціональних комплексів. Звідси, можемо окреслити особливості продовольчого комплексу, до яких зарахуємо:

– зв'язок продовольчого комплексу із сільським господарством більш тісний, ніж інших підкомплексів агропромислового комплексу, оскільки більшість продовольчих товарів виробляється з сільськогосподарської сировини;

– продукти харчування мають обмежені терміни зберігання, тому стабільність забезпечення населення продовольством багато в чому залежить не тільки від кількості виробленої сільськогосподарської продукції, а й від умов зберігання цієї продукції, своєчасної її переробки й реалізації;

– значущість стійкості виробництва продовольства є вищою, ніж непродовольчих товарів народного споживання.

Отже, кінцева мета діяльності продовольчого комплексу – стабільне забезпечення населення продовольчими товарами високої якості та широкого асортименту. Правильне формулювання критерію при виборі управлінських рішень, зокрема забезпечення пропорційного і збалансованого розвитку продовольчого комплексу, набуває першочергового значення серед інших проблем управління продовольчим комплексом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарян О.М. Проблеми забезпечення продовольчої безпеки в системі чинників розвитку галузей та територій [Електронний ресурс] / О.М. Азарян. – Режим доступу : <http://www.trade.donduet.edu.ua/download/2012/34/Azaryan.pdf>.
2. Булах Н. Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку продовольства як передумова нарощування конкурентного потенціалу / Н. Булах // Економіст. – 2006. – № 7. – С. 57–59.
3. Веденичев П.Ф. Аграрний ресурсний потенціал Української ССР / П.Ф. Веденичев, В.І. Пасхавер, В.М. Трегобчук. – К. : Наукова думка, 1988. – 312 с.
4. Гончаров В.Д. Формирование и развитие продовольственного комплекса в СССР / В.Д. Гончаров. – М. : ВНИИТЭИСХ, 1983. – 68 с.
5. Дейнеко Л.В. Фінансово-економічні важелі розвитку продовольчого комплексу / Л.В. Дейнеко // Фінанси України. – 1998. – № 12. – С. 34–38.
6. Зеленський С.М. Пріоритети розвитку агропродовольчої сфери регіону / С.М. Зеленський // Економіка АПК. – 2000. – № 7. – С. 23–26.
7. Лебединский Ю.П. Продовольственный комплекс Украинской ССР (темпы и пропорции развития) АН УССР СОПС УССР / Ю.П. Лебединский, Л.А. Ганечко. – К. : Наукова думка, 1986. – 254 с.
8. Лисецький А.С. АПК: методологія розвитку регіонів / А.С. Лисецький // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 59–66.
9. Олійник Я.Б. Економіко-екологічні проблеми територіальної організації виробництва і природокористування / Я.Б. Олійник. – К. : Лібра, 1996. – 208 с.
10. Паламарчук М.М. Агропромышленные комплексы: географические аспекты / М.М. Паламарчук, А.М. Паламарчук. – М., 1988. – 48 с.
11. Пістун М.Д. Географія агропромислових комплексів : навч. посіб. / М.Д. Пістун, В.О. Гуцал, Н.І. Проватар. – К. : Либідь, 1997. – 198 с.
12. Погребняк Л.В. Интенсификация и проблемы повышения эффективности регионального продовольственного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 / Л.В. Погребняк. – М., 1987. – 20 с.
13. Продовольчий комплекс України : стан і перспективи розвитку / [Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, П.І. Коренюк та ін.] ; за ред. Б.М. Данилишина. – К. : Наукова думка, 2007. – 276 с.
14. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посіб. / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2001. – 377 с.
15. Точилін В.О. Формування ринкових структур у регіональних агропромислових комплексах : монографія / В.О. Точилін. – К. : Інститут Економіки НАН України, 1995. – 54 с.
16. Файвішенко Д.С. Методологічні основи розвитку продовольчого комплексу України [Електронний ресурс] / Д.С. Файвішенко. – Режим доступу : http://www.trade.donduet.edu.ua/download/2013/36/ua/2_10.pdf.

УДК 331.522.4:330.5

Синицына Ю.П.*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента**Национальной металлургической академии Украины***Алёшина Т.В.***кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента**Национальной металлургической академии Украины***РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
НА БАЗЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ****BUSINESS PROCESS MODELING AS BASIS OF DEVELOPMENT
OF THE NATIONAL INDUSTRY****АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию современного состояния национальной промышленности Украины, выявлению проблем и определению путей стабилизации отрасли в условиях кризиса. Выполнен анализ имеющихся теоретических и практических аспектов возникновения и развития таких экономических категорий, как «процессный подход» и «процесс», а также суть моделирования. Рассмотрены возможные перспективы применения модели бизнес-процессов при создании бизнес-архитектуры промышленного предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, анализ, проблемы, тенденции развития, этапы, бизнес-процесс, моделирование.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану національної промисловості України, виявленню проблем і визначенню шляхів стабілізації галузі в умовах кризи. Виконано аналіз наявних теоретичних і практичних аспектів виникнення і розвитку таких економічних категорій, як «процесний підхід» і «процес», а також суть моделювання. Розглянуто можливі перспективи застосування моделі бізнес-процесів при створенні бізнес-архітектури промислового підприємства.

Ключові слова: промислове підприємство, аналіз, проблеми, тенденції розвитку, етапи, бізнес-процес, моделювання.

ANNOTATION

Article is devoted to research of a current situation of the Ukrainian industry development, identification of problems and definition of ways of stabilization the branch in the conditions of crisis. The analysis of the available theoretical and practical aspects of creation and development of such economic categories as "process approach" and "process", and also a modeling essence is made. There were considered the possible prospects of application of business processes in the course of modeling the creation of business architecture of the industrial enterprise.

Keywords: industrial enterprise, analysis, problems, development of tendencies, stages, business process, modeling.

Постановка проблемы. В современных условиях развития национальной промышленности одним из основных условий эффективного функционирования предприятий является управление его процессами. В научных трудах большинства современных ученых управление процессами предприятия невозможно без применения процессного подхода, который в свою очередь базируется на моделировании процессов предприятия.

Анализ последних публикаций. Первоначальное изучение процессного подхода связано

с именами таких ученых, как А. Смит, В. Селларс, Дж. Вартон, Г. Таун, Ф. Хелси, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилбретты, Г. Эмерсон, А. Монгенсен, Г. Хофф, Г. Форд, Г. Эмерсоном, В. Шухарт, Э. Деминг, Д. Джуран, Н. Винер и др.

Теоретическим и практическим аспектами определения и построения бизнес-процессов посвящены труды таких ученых, как М. Портер, В. Репин, В. Елиферов, В. Евдокименко, В. Лифар, С. Кирисов, О. Вишняков, Дж. Томпсон, М. Хаммер, Д. Чапми, Д. Харрингтон, В. Шеер и др.

Моделированию бизнес-процессов посвящены труды таких ученых, как Ф. Тейлор, М. Хаммер и Д. Чапми, П. Фингар, И. Войнов, С. Пудовкина, А. Телегин, О. Волков, Д. Григорьев и др.

Проведенное исследование позволило проанализировать этапы развития процессного подхода, раскрыть суть категории «процесс», дать определение категории «моделирование бизнес-процессов», определить его цель, сущность и разработать текстовую и графическую модель этапов моделирования бизнес-процессов предприятия.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на значительные теоретико-прикладные достижения, недостаточно исследованными вопросами остаются методы моделирования бизнес-процессов, а также их использование для внедрения процессного подхода на промышленных предприятиях Украины.

Постановка задания. Проанализировать теоретические и практические аспекты возникновения и развития таких экономических категорий, как «процессный подход» и «процесс». Проанализировать суть моделирования и возможности применения модели бизнес-процессов при создании бизнес-архитектуры промышленного предприятия.

Изложение основного материала. На современном этапе развития украинского государства на первый план выходит развитие национальных предприятий, как основного стратегиче-

ского ресурса стабилизации национальной экономики. Развитие национального производства невозможно без внедрения и использования всемирно-известных принципов процессного подхода. Именно поэтому моделированию бизнес-процессов предприятия посвящены труды множества отечественных и зарубежных ученых, что свидетельствует об актуализации процессного подхода в мировой практике.

Процессный подход – это подход к организации и анализу деятельности предприятия, основанный на выделении и рассмотрении ее бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами предприятия или внешней среды.

Основателем процессного подхода считается французский ученый и практик А. Файоль – основоположник школы административного менеджмента, хотя первые упоминания об «управлении процессами» существовали и ранее.

А. Смит (XVIII в.) в своих трудах показал объективность выделения специализированных производственных операций в составе производственного процесса как определенной последовательности действий (операций) [1]. Ф. Тейлор как основатель школы научного управления разработал методологические основы нормирования труда, стандартизировал рабочие операции, что было продолжено в работах его соратников и последователей (В. Селларс, Дж. Вартон, Г. Таун, Ф. Хелси, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилбретты, Г. Эмерсон, А. Монгенсен, Г. Хофф, Г. Форд). Можно сказать, что выделение (структуризация) производственных процессов стало началом формирования процессного подхода, хотя и в неявном виде.

Одним из основополагающих этапов развития процессного подхода к управлению являлась стандартизация управленческих действий, предложенная Г. Эмерсоном в его 12 принципах создания на предприятии «писанных стандартных инструкций» [2, с. 201], которыми он обосновал необходимость стандартизации управленческой деятельности в виде моделей процессов управления и даже их улучшения.

Последующая эволюция процессного подхода связана с разработкой конкретных мето-

дов, позволяющих на практике организовать устойчивое управление межфункциональными процессами, ориентированными на достижение требуемых параметров продукции и нацелить менеджеров на постоянное их совершенствование. К числу тех, кто обратил внимание на необходимость межфункционального управления при постоянном совершенствовании процессов, следует выделить В. Шухарта, Э. Деминга, Д. Джурана, которые по праву считаются основоположниками процессного подхода в современном его понимании. Их разработки легли в основу концепции управления качеством, именно поэтому так часто процессный подход ассоциируется именно с управлением качеством. Необходимо отметить, что решение указанной задачи стало возможным в первую очередь благодаря бурному развитию статистических методов и информационных технологий [3].

Весомый вклад в развитие процессного подхода внесла кибернетика (создателем которой является Н. Винер), как наука о сложных системах, преобразующих входы в выходы. В соответствии с таким пониманием бизнес-процесс рассматривается как совокупность видов деятельности (подпроцессов), потребляющая определенные ресурсы на входе и дающая продукт (результат), ценный для потребителя, на выходе. Иными словами, ценность продукта для потребителя – есть результат бизнес-процесса. Ценностная ориентация деятельности организации была активно воспринята как в теории такими учеными, как М. Портер, Дж. Томпсон, М. Хаммер, Д. Чапми, Д. Харрингтон, В. Шеер, Т. Давенпорт, так и на практике.

Современное понимание процессной организации впервые в 1985 г. предложил М. Портер при обосновании теории конкурентных преимуществ в виде цепочки создания ценности как последовательности «стратегически важных видов деятельности» [4, с. 39–40].

Процессный взгляд на управление заключается в выделении системы процессов, вокруг которых должна быть организована деятельность на всех уровнях управления.

Понятие «процесс» является многоплановым, что обусловлено сложностью и многоуров-

Таблица 1

Систематизация трактовок понятия «процесс»

Автор	Определение
Стандарт ISO 9000:2000 [5]	Процесс – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующих входы в выходы.
В. Елиферов [6]	Процесс – это динамическое изменение системы во времени.
В. Репин [1]	Процесс – это устойчивая, целенаправленная, периодически повторяемая совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая преобразует входы в выходы, и имеет ценность для конкретного потребителя (клиента).
Спецификация Коалиции по управлению work-flow [2]	Процесс – это одна или более связанных между собой процедур или функций, которые совместно реализуют некую бизнес-задачу или политическую цель предприятия, как правило, в рамках организационной структуры, описывающей функциональные роли и отношения.
О. Вишняков [3, с. 21]	Процесс – связанный набор повторяемых действий (функций), которые преобразуют исходный материал и (или) информацию в конечный продукт (услугу) в соответствии с определенными правилами.

невостью процессов в организации, поэтому рассмотрим более детально определения этого понятия (табл. 1).

Исходя из вышеперечисленных определений, стоит отметить, что процесс – это организованная деятельность, которая может осуществляться в пределах одного отдела, группы, департамента, охватывать всю или даже несколько организаций и направлена на достижение результата. Таким образом, все процессы, необходимые для получения конечных результатов деятельности предприятия и приносящие доход, относятся к бизнес-процессам.

По мнению автора, бизнес-процесс – это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, которые по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя (клиента). Иными словами, бизнес-процесс является некой схемой деятельности организации, описанием ее функций, последовательности и вариаций процессов, а также межфункциональных связей всех процессов организации.

В научной литературе описаны разнообразные подходы к классификации бизнес-процессов и определению перечня бизнес-процессов которые, как правило, выделяют основные, вспомогательные процессы. Согласно классификации В. Репина и В. Елиферова бизнес-процессы включают в себя основные, вспомогательные и процессы управления. В. Лифар выделяет основные и вспомогательные процессы, последние включают в себя процессы управления, обеспечивающие и процессы развития [7; 8; 9]. По мнению Г. Калянова перечень классов процессов включает в себя основные процессы, сопутствующие процессы, вспомогательные процессы, обеспечивающие процессы, процессы управления и развития [10].

Основными (базовыми) называются процессы, непосредственным результатом которых является преобразование ресурса (выпуск продукции, предоставление услуг и т.д.). Ресурс поступает на вход процесса от поставщика. При выполнении процесса ресурс приобретает дополнительную ценность и поступает на выход процесса – внутреннему или внешнему потребителю. В свою очередь, потребитель может рассматривать ресурс в качестве входа для своего процесса, то есть в качестве преобразуемого ресурса, и т.д.

Кроме основных процессов по преобразованию ресурсов для выполнения бизнес-процесса необходимы обеспечивающие (сопутствующие) процессы, результатом которых является создание необходимых условий и предоставление необходимых ресурсов для осуществления основных процессов.

Процессы управления представляют собой информацию, необходимую для управления, и направлены на поддержание процесса в стабильном воспроизводимом состоянии за счет выявления и устранения причин отклонений (вариаций).

Процессы развития ориентированы на постоянное, целенаправленное изменение (совершенствование) процесса на основе целей, установленных вышестоящим органом управления.

Построение бизнес-процесса, формирование и изучение модели называется моделированием. Моделирование базируется на математической теории подобия, согласно которой модель должна достаточно точно отображать функционирование моделируемой системы [11].

Термин «моделирование бизнес-процессов» определяется с помощью терминологии нескольких областей знаний и включает в себя такие категории, как моделирование и бизнес-процесс. Моделирование базируется на математической теории подобия, согласно которой модель должна достаточно точно отображать функционирование моделируемой системы [12].

С точки зрения бизнес-процесса термин моделирование имеет два основных значения. Во-первых, под моделированием понимают процесс построения модели, как некоего образа (оригинала), отражающего наиболее важные его черты и свойства. Если модель процессов уже существует, то моделирование – это процесс исследования функционирования системы [13].

Целью моделирования бизнес-процессов является описание этапов и принципов функционирования модели бизнес-процессов. Важнейшим элементом процессной модели любого предприятия является система классификации бизнес-процессов.

Моделью бизнес-процессов называется его текстовое, графическое, табличное, символическое описание, отражающее реально существующую или предполагаемую деятельность организации. Модель должна содержать такие сведения о бизнес-процессе:

- перечень составляющих процессов (под-процессов), которые формируют общий процесс;
- алгоритм выполнения процессов;
- механизмы контроля и управления в рамках бизнес-процесса;
- четкое определение ответственных за исполнение процессов;
- регламентация и документирование входа и выхода процесса;
- перечень необходимых ресурсов для выполнения каждого процесса;
- параметры, характеризующие результативность выполнения каждого отдельного процесса и бизнес-процесса в целом.

Моделирование бизнес-процесса должно осуществляться поэтапно. Текстовая модель бизнес-процессов базируется на принципах процессного подхода и включает такие этапы:

1. Идентификация существующих процессов.

На первом этапе моделирования определяют (идентифицируют) перечень процессов, выполнение которых необходимо для преобразования ресурса, отвечающего требованиям

потребителей. Этот перечень должен отражать специфику производства и ведения бизнеса предприятия.

2. Описание выполнения каждого процесса.

Каждый бизнес-процесс должен быть определенным образом описан, что является задачей второго этапа моделирования. В описании должны быть учтены все компоненты, необходимые для надлежащего функционирования предприятия. Порядок выполнения процесса, т.е. последовательность действий, описывается на основе его графического представления в виде блок-схемы или алгоритма (подобно тому, как это принято при описании технологических процессов).

3. Определение ответственных за координацию процесса.

У каждого процесса есть свой владелец. На третьем этапе моделирования определяют сотрудника или группу сотрудников предприятия, которые выполняющей большую часть работ по определенному процессу, пользуются результатами процесса, и вследствие этого являются его координаторами.

4. Определение ресурсо-обеспечивающих компонентов процесса.

На четвертом этапе моделирования должен быть составлен и утвержден перечень необходимых ресурсов для функционирования процесса, а также источники их поступления, схема распределения ресурсов и определены ответственные за снабжение на всех этапах функционирования процесса.

5. Проектирование сети процессов.

Пятый этап моделирования бизнес-процессов – это пошаговое проектирование сети процессов и создания процессной модели, которая должна стать цепочкой основных бизнес-процессов, конечные результаты которых обеспечивают удовлетворение требований потребителей и определяют коммерческий успех предприятия.

6. Регламентация управления бизнес-процессами.

Моделирование бизнес-процессов невозможно без регламентации, поскольку все бизнес-процессы предприятия подлежат документированию. Основными формами документа является стандарт, регламент, процедура. В зависимости от сложности, процесс может быть документирован одним или несколькими документами.

7. Оптимизация организационной структуры к созданной модели.

Важным этапом моделирования является оптимизация организационной структуры. Процессы первичны, а организационная структура вторична, так как процессы создают ценность для клиента, структура – нет. Оптимизация может заключаться в ориентировании организационной структуры на процессы. За счет структурных изменений необходимо добиться, чтобы при выполнении процессов были устра-

нены: зоны безответственности; дублирование функций; пересечение полномочий; неэффективные звенья цепочки.

8. Формирование системы контрольных показателей.

Этапы моделирования бизнес-процессов, авторское виденье, представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Этапы моделирования бизнес-процессов

Любой процесс предприятия и его результаты должны быть измеримы. Для этого используется система показателей. Для каждого показателя разрабатывается методика расчета, определяются источники получения необходимых данных. Система показателей может быть привязана к структурным подразделениям. В этом случае показатели не ориентированы на результативность и эффективность процессов в масштабе всего предприятия. При моделировании бизнес-процессов, система показателей должна быть привязана к процессам и ориентирована на достижение целей бизнеса в целом.

Выводы. Таким образом, моделирование построения системы бизнес-процессов на предприятии является задачей, которую необходимо решать комплексно. Все вышеперечисленные этапы моделирования бизнес-процесса имеют описательный характер, на базе которых можно создать графическое, символическое и табличное отображение бизнес-процесса любого предприятия. По мнению автора, моделирование бизнес-процессов украинских предприятий должно осуществляться путем координации отдельных отраслей, как составляющих элементов развития национальной промышленности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
2. Спецификация Коалиции по управлению work-flow (Workflow Management Coalition). Терминология и глоссарий 1996 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wfmc.org>.
3. Вишняков О.Л. Процессный подход к управлению.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658

Азаренков Г.Ф.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічного аналізу**Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВИТОК БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

FEATURES OF TRANSFORMATIONS AIMED AT DEVELOPING STATE-FUNDED SOCIAL INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості функціонування установ соціальної сфери з бюджетним фінансуванням, визначено необхідність впровадження трансформаційних перетворень з метою підвищення ефективності їх функціонування та забезпечення умов сталого розвитку. Визначено основні напрямки та особливості впровадження змін та розроблено матрицю трансформаційних перетворень.

Ключові слова: бюджетна установа, розвиток, соціальна сфера, трансформація.

АННОТАЦИЯ

В представленной статье рассмотрены особенности функционирования учреждений социальной сферы с бюджетным финансированием, определена необходимость проведения трансформационных изменений с целью повышения эффективности их функционирования и обеспечения условий устойчивого развития. Определены основные направления и особенности внедрения изменений, а также разработана матрица трансформационных преобразований.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, развитие, социальная сфера, трансформация.

ANNOTATION

The present article deals with the peculiarities of functioning of state-funded social institutions, identifies the need for transformational change in order to improve their efficiency and to ensure the sustainable development. The main directions and features of the introduction of changes are determined. The matrix of transformational change is developed.

Keywords: budgetary institution, development, social transformation.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економічного середовища України, які спостерігаються останнім часом, загострення конкурентної боротьби, недосконалість нормативно-правової бази, структурна зміна попиту, нестабільність ринку – все це змушує підприємства своєчасно реагувати на постійні зміни. Основні коливання, які відбуваються в економічному середовищі країни помітно позначаються на функціонуванні всіх сфер держави. Безумовно, значного впливу зазнає, в першу чергу, виробнича сфера, яка чітко спрямована виключно на результативність кінцевої діяльності, що вимагає постійного впровадження та реалізації програм розвитку діяльності. Однак змін потребують всі сфери економічних про-

цесів, серед яких і соціальна. Сучасний стан розвитку суспільства має певні характерні особливості. Наприклад, процеси глобалізації, які охоплюють всі галузі та сфери економіки; активні темпи розвитку інформаційних систем та технологій, а також суцільне їх використання та впровадження, вихід знань на якісно новий рівень та зростання їх впливу не тільки в суспільному, а й в економічному секторах – все це призводить до формування якісно нового типу економіки. Поява гнучких технологій, робототехніки, розробок у сфері «штучного інтелекту», відчутні досягнення в суміжних науках, таких як біоніка, синергетика, обумовило значне зростання ролі інноваційного підходу [1, с. 10] в усіх сферах діяльності підприємств.

Визначення європейського вектору розвитку економіки України як пріоритетного обумовлює невідкладну трансформацію всіх сфер та галузей економіки. Орієнтир на європейські стандарти передбачає докорінні зміни, зокрема й у бюджетній сфері. З кожним роком в країні все більше загострюються проблеми щодо незбалансованості та низької ефективності використання бюджетних коштів.

Рівень розвитку економіки держави та добробут населення пропорційно віддзеркалюється у стані та рівні розвитку соціальної сфери. На жаль, сьогодні складно говорити про високий рівень розвитку та ефективності функціонування установ охорони здоров'я, культури, освіти тощо. Особливо це стосується установ з бюджетним фінансуванням. Загострення проблем щодо обмеженості обсягів фінансування, поряд з об'єктивною необхідністю забезпечення не тільки достойного рівня функціонування таких установ, а й створення умов їх своєчасного й адекватного розвитку. Тому розгляд проблем щодо можливостей трансформації бюджетних установ соціальної сфери є актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-наукові та практичні розробки щодо

впровадження трансформаційних перетворень, управління їх процесами, забезпечення умов ефективного функціонування й розвитку підприємств та установ знайшли своє відображення в роботах таких видатних вітчизняних і зарубіжних науковців, економістів, як І. Ансофф, Р. Акофф, А. Градов, А. Гриньов, Ю. Іванов, С. Ілляшенко, О. Коваленко, Б. Мильнер, В. Пономаренко, М. Портер, О. Пушкар, О. Тридід, В. Шеремет та інших [1; 2; 3; 4; 5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість авторів у своїх дослідженнях розглядає особливості трансформаційних процесів виключно для підприємств виробничої галузі. Ефективність впровадження трансформаційних змін визначається через сукупність показників конкурентоспроможності, рентабельності та в результаті через прибутковість діяльності [2].

Особливістю впровадження змін в установах соціальної сфери з метою підвищення ефективності їх функціонування є забезпечення не тільки комерційної складової, а й збереження та забезпечення виконання соціальної функції таких установ. Питання підвищення ефективності функціонування саме бюджетних установ соціальної сфери залишились поза увагою досліджень більшості науковців та потребують детального вивчення.

Формулювання цілей. Метою дослідження стало визначення можливостей та напрямків впровадження трансформаційних змін в бюджетних установах соціальної сфери з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання щодо визначення сучасних напрямків трансформаційних перетворень, можливості впровадження кожного з них при різних зовнішніх та внутрішніх умовах діяльності, визначення найбільш ефективних для впровадження з погляду забезпечення високого рівня ефективності функціонування установи, а також створення умов для постійного зростання цього рівня, є актуальними в умовах постійно змінного зовнішнього середовища.

Автор дослідив теоретико-наукові та практичні розробки щодо впровадження різного типу трансформаційних перетворень у функціонуванні підприємств та установ. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про можливість використання поняття розвитку не тільки для виробничих підприємств різних галузей економіки, а й для бюджетних установ. У розрізі дослідження питань впровадження трансформаційних перетворень в бюджетних установах соціальної сфери, які орієнтовані на тільки на підвищення ефективності роботи таких бюджетних установ, а й на забезпечення певного рівня їх конкурентоспроможності, коректним стає використання поняття розвитку для зазначеного об'єкта дослідження. За своєю суттю «розвиток» як категорія – це перехід з одного рівня функціонування, на інший – якісно новий.

Отже, розвиток не може відбуватись без впровадження будь-яких трансформаційних змін чи перетворень.

У роботі [3, с. 12] В. Пономаренко, О. Пушкар та О. Тридід пропонують будь-які трансформаційні процеси на підприємстві розглядати як процеси розвитку, а саме: традиційні інноваційні процеси, які поєднані в програми розвитку; реформування; зростання підприємства; реінжиніринг бізнес-процесів підприємства; процеси кризового розвитку та антикризового управління розвитком підприємства; процеси реструктуризації та приватизації підприємства та ін.

Прогресивні зміни трансформаційних процесів можуть відбуватися за допомогою двох типів стратегій розвитку: монотонного та інноваційного [4, с. 48]. Монотонний розвиток передбачає поступове та послідовне нарощування позитивних змін у технологіях, організації праці, особливостях надання послуг та ін. Інноваційний розвиток характеризується періодичними інтенсивними змінами, які якісно змінюють технологію, спосіб організації функціонування, послуги, бізнес-процеси.

В сучасних умовах швидкими темпами збільшується інтенсивність змін параметрів економічного середовища, порушується структурне відтворення макроекономічних параметрів. Високі темпи динаміки зовнішнього середовища призводять до нівелювання актуальності екстенсивних змін, як інструментарію забезпечення конкурентоспроможності установ, а не тільки з метою підтримки ефективності роботи закладу. Однак в сучасних умовах стану бюджетних установ соціальної сфери необхідно розглядати всі типи змін. Процеси зростання та реформування бюджетних установ соціальної сфери лише сприяє їх адаптації до нових умов, а не випереджає у своєму розвитку оточення. Однак для бюджетних установ соціальної сфери, з огляду на системну відсутність будь-яких трансформаційних змін, сьогодні актуальним є впровадження як екстенсивних, так і інтенсивних трансформаційних перетворень інноваційного характеру.

Трансформаційні процеси, які відбуваються в установах соціальної сфери, вимагають впровадження змін у різних аспектах її діяльності, а саме у технологічному комплексі функціонування установи, інноваційній діяльності, якщо така є (наприклад для закладів освіти, які проводять науково-інноваційні розробки), організаційно-управлінській чи виробничій діяльності. Водночас впровадження трансформаційних змін повинно зберегти та поліпшити економічну ефективність і стабільність діяльності в умовах динамічної невизначеності середовища, підтримати інші показники діяльності на рівні, що відповідає вимогам власників, а також забезпечити умови та сприяти переходу на якісно новий рівень і поряд з цим забезпечити задоволення соціальної потреби.

За результатами дослідження особливостей діяльності установ соціальної сфери, зокрема й тих, що фінансуються за рахунок бюджетів різних рівнів, автор розробив багатомірну матрицю трансформаційних перетворень (рис. 1).

Перша грань цієї матриці передбачає визначення бізнес-процесу, в якому відбуваються відповідні трансформаційні перетворення. У свою чергу, всі бізнес-процеси можна об'єднати у дві групи: внутрішні та функціональні. Діяльність будь-якої установи чи організації відбувається завдяки взаємозлагодженій роботі сукупності бізнес-процесів. Відповідно, всі бізнес-процеси, які забезпечують безпосереднє функціонування певної установи, можна зарахувати до внутрішніх. Наприклад, юридичний супровід діяльності, ведення бухгалтерського обліку, робота з персоналом, система інформаційного забезпечення та супроводу тощо. Всі ці процеси забезпечують діяльність установи і можуть бути зараховані до внутрішніх.

Оскільки установи соціальної сфери в основному надають певні послуги соціальної спрямованості, такі як освіта, медичні послуги, послуги зі забезпечення культурної складової тощо, то в діяльності таких установ є бізнес-процеси, що спрямовані на покращення чи розширення переліку таких послуг. Відповідно, автор такі бізнес-процеси зараховує до групи функціональних, тобто тих, що спрямовані на виконання основних функцій установи соціальної сфери.

Отже, трансформаційні зміни можуть проходити в рамках як окремого бізнес-процесу, так і сукупності бізнес-процесів у різному поєднанні.

Друга грань представленої матриці передбачає зміни в джерелах фінансування. Це можуть бути бюджети різних рівнів: державний бюджет, обласний, міський, районний тощо, кошти фізичних та юридичних осіб, а також змішаний тип фінансування. Причому навіть структурні зміни в розподілі коштів між джерелами фінансування призведуть до певних трансформаційних змін.

Наступна грань запропонованої матриці – це визначення ступеня змін, які впроваджуються, їх значимості та кардинальності. Тобто кожне трансформаційне перетворення може бути різним за ступенем кардинальності: екстенсивні, інтенсивні; від незначних перетворень, збільшення зменшення, до кардинальних, і навіть інноваційних.

Використання запропонованої матриці трансформаційних перетворень в системі управління бюджетною установою соціальної сфери сприятиме структуризації самої системи управління установою. Причому вибір критеріїв такої систематизації може визначити суб'єкт управління, виходячи із оперативних та стратегічних цілей.

Універсальним елементом запропонованої матриці є можливість постійного корегування та нарощування бізнес-процесів, які підпадають під систему управління і під впровадження трансформаційних змін. По-перше, перелік бізнес-процесів, які виділяють, може залежити від складності системи управління, її нагромадження.

А по-друге, установа може освоювати нові бізнес-процеси, наприклад, з метою покращення якості надання своїх основних послуг шляхом надання або залучення додаткових послуг. Це надає можливість за потребою включати нові бізнес-процеси в представлену матрицю. По-третє, бізнес-процеси можуть бути скорочені, шляхом виключення їх із матриці. Наприклад, якщо трансформаційні перетворення не дали бажаного результату або суб'єкт управління оптимізує структуру наявних бізнес-процесів через інструментарій цивільно-правових відносин, деякі бізнес-процеси можуть бути передані в управління іншим суб'єктам господарювання або ліквідовані.

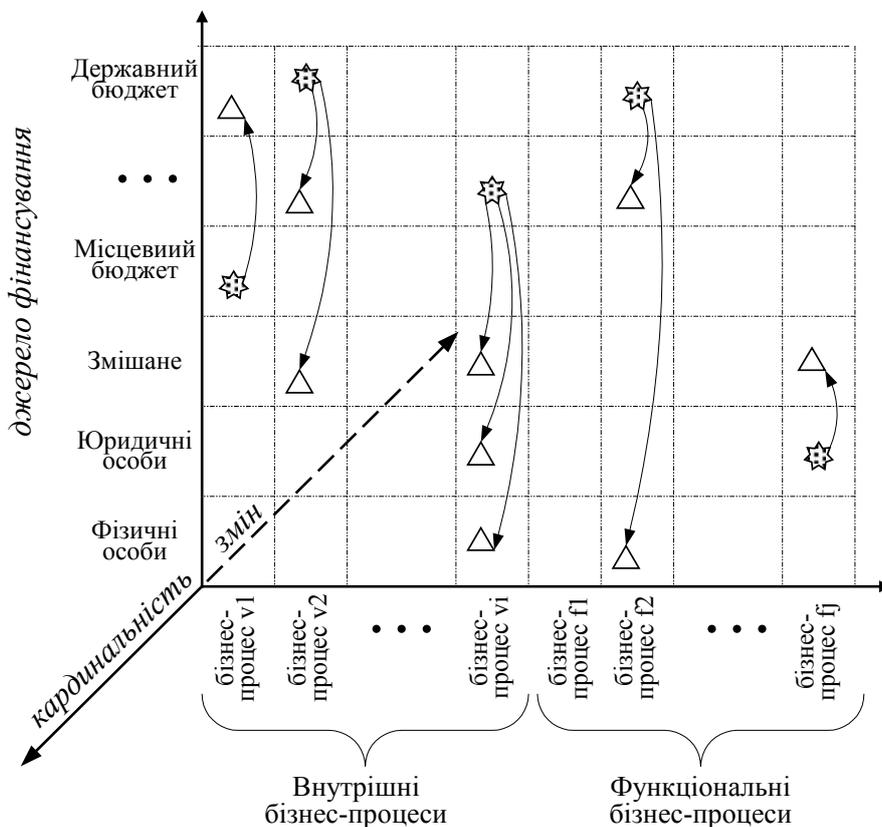


Рис. 1. Матриця трансформаційних перетворень

Отже, запропонована матриця трансформаційних перетворень надає можливість широкого використання інструментарію в управлінні бюджетними установами соціальної сфери. Весь цей інструментарій в кінцевому підсумку спрямований на забезпечення сталого розвитку установ соціальної сфери.

Узагальнюючи вищевикладене, спираючись на визначення поняття розвитку, що подані в дослідженнях різних вчених безвідносно до напрямку їх дослідження, можна характеризувати розвиток як категорію, що відображається показниками якості життя, умов праці, оптимізації управління та організації, а не кількісними досягненнями в функціонуванні установ соціальної сфери. Розвиток полягає не тільки в ефективному перерозподілі ресурсів, передусім інвестиційних, у напрямках, які забезпечують максимальну конкурентоспроможність на найдовший період часу, а й у вдосконаленні послуг, зокрема на основі наявної структури, у вдосконаленні структури і системи управління установою.

Розвиток є циклічним процесом, який проходить постійно, і в міру його реалізації горизонт цілей, до яких намагається наблизитись підприємство, все більше віддаляється, ставляться нові цілі і відповідно корегуються завдання та методи їх досягнення. Досягнення бажаних результатів породжує більші потреби, генерує перспективні ідеї, вимагаючи розробляти, встановлювати нові довгострокові та короткострокові цілі. Особливістю процесу розвитку є те, що певні вимоги ставляться не тільки до кінцевого результату, а до й всього процесу на шляху досягнення цього результату. В цьому полягає відмінність процесу розвитку від реалізації короткострокових планів і проектів, які, по суті, можуть виступати частиною, окремим етапом комплексного процесу розвитку. Тому адекватне функціонування сучасної установи соціальної сфери потребує негайного впровадження сучасної системи управління, орієнтованої на

постійний розвиток, і відкритої до динамічних змін.

Висновки. У роботі було розглянуто особливості впровадження трансформаційних перетворень в бюджетних установах соціальної сфери. Було розроблено та запропоновано матрицю трансформаційних змін, яка передбачає урахування таких основних граней: джерело фінансування, глибину впровадження змін, перелік бізнес-процесів в яких впроваджуються трансформаційні перетворення.

Окрім зазначених в роботі взаємозв'язаних складових запропонованої матриці трансформаційних перетворень, доцільно розглянути взаємозв'язок та попарний вплив кожної грані матриці з категорією «сфера впровадження трансформаційних змін», тобто вектор змін може коливатись від сфери матеріально-технічного забезпечення до організаційно-управлінської сфери. Визначення та формалізація таких зв'язків може бути покладено в основу подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М. : Рид Групп, 2011. – 192 с.
2. Коваленко О.Ю. Трансформаційні процеси у системі управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&=1880>.
3. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навч. посіб. / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід ; Харківський держ. економічний ун-т. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 640 с. – (Бібліогр. С. 614–623).
4. Методы и модели финансового обеспечения развития предприятий : монография / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкар ; Харьковский госэкономический университет. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 160 с. – (Библиогр. С. 156–158).
5. Томаш А.В. Трансформація економіки України, сучасні проблеми та тенденції розвитку [Електронний ресурс] // А.В. Томаш, О.В. Ключко. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=23679>.

УДК 346.7:339.3(477)

Андрієв Н.М.

аспірант

Львівської комерційної академії

ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**ORGANIZATION OF STATE ADMINISTRATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HOME ENTERPRISE IN SYSTEM OF DOMESTIC TRADE****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито особливості організації державного управління інноваційним розвитком підприємництва у системі внутрішньої торгівлі. Запропоновано елементи державного управління інноваційним розвитком підприємництва в сфері внутрішньої торгівлі: цілі, принципи, функції, механізм, об'єкт, суб'єкти управління, нормативно-правова база, інформаційне забезпечення інноваційного процесу.

Ключові слова: підприємництво в системі внутрішньої торгівлі, державне управління, інноваційний розвиток, електронна комерція, позамагазинна торгівля.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются особенности организации государственного управления инновационным развитием предпринимательства в системе внутренней торговли. Предложены элементы государственного управления инновационным развитием предпринимательства в сфере внутренней торговли: цели, принципы, функции, механизм, объект, субъекты управления, нормативно-правовая база, информационное обеспечение инновационного процесса.

Ключевые слова: предпринимательство в системе внутренней торговли, государственное управление, инновационное развитие, электронная коммерция, внемагазинная торговля.

ANNOTATION

The article brings to light peculiarities of the organization of state administration of innovative development of enterprise in the system of domestic trade. It puts forward elements of state administration of innovative development of enterprise in the sphere of domestic trade: aims, principles, functions, the mechanism, an object, agents of management, the normative-legal basis, the information support of innovative process.

Keywords: enterprise in the system of domestic trade, state administration, innovative development, electronic commerce, non-store trade.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси, що охопили українську економіку, активно впроваджуються у сферу внутрішньої торгівлі. Сукупність прогресивних, якісно нових змін, породжених бурхливим розвитком інформаційних технологій, активно сприяють електронній комерціалізації внутрішньої торгівлі, продукуванню нових позамагазинних форм торгівлі, організації інтернет-магазинів тощо. Попри позитивну тенденцію до активізації процесів дерегуляції національної економіки, питання державного управління сфери торгівлі потребує особливої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного управління інноваційним розвитком внутрішньої торгівлі недостатньо вивчені вітчизняними науковцями. У більшості монографічних досліджень розкриваються проблеми регулювання внутрішньої торгівлі

України як на національному, так і на регіональному рівнях (В.В. Апопій [1], О.О. Шубіна [2]). Окремо досліджуються проблеми та перспективи інноваційного розвитку підприємств сфери торгівлі, зокрема електронної торгівлі в Україні (І.М. Підкамінний, І.О. Совершена [3], І.І. Помінова [4]).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях роль та організація державного управління інноваційним розвитком сфери внутрішньої торгівлі не розкриваються, що, на нашу думку, послаблює ефективне функціонування торговельного підприємництва в Україні. З огляду на це, **основним завданням** статті є виділення та характеристика основних елементів державного управління інноваційним розвитком вітчизняного підприємництва у системі внутрішньої торгівлі

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, державне управління інноваційними процесами у системі внутрішньої торгівлі повинно бути поміркованим (помірно регульованим) та відповідати демократичному стилю управління, що передбачає комплексне застосування різних методів управління та стимулів у рамках єдиного правового поля: адміністративно-правових, економічних, соціальних, інформаційних, матеріальних, нематеріальних тощо.

Організація державного управління інноваційним розвитком підприємництва в системі внутрішньої торгівлі, на нашу думку, включає такі обов'язкові елементи: цілі управління; принципи управління; функції управління; механізм управління; об'єкт управління – торговельну діяльність; суб'єкти управління – систему органів державного управління, враховуючи їх статус, функції та повноваження; нормативно-правова база (комплекс правових актів та інших регулюючих документів); інформаційне забезпечення інноваційного процесу (рис. 1).

Цілями державного управління є забезпечення інноваційного розвитку підприємництва в системі внутрішньої торгівлі шляхом запровадження нових інноваційних технологій, позамагазинних форм торгівлі, розробка за участю державних органів і зацікавлених приватних структур цільових програм за стратегічними напрямками торгівлі, відновлення позицій

українських товаровиробників на внутрішньому ринку тощо.

Державне управління, як цілеспрямований організаційний процес впливу держави на інноваційний розвиток підприємництва в системі внутрішньої торгівлі, ґрунтується на вихідних положеннях, або принципах, дотримання яких є гарантією досягнення поставлених цілей та реалізації функцій держави у цій сфері. Найвизначнішими принципами державного управління є: принцип законності, демократизму, об'єктивності управління, правової впорядкованості, законності, публічності, поєднання централізації і децентралізації, соціальної спрямованості.

Принцип законності виражає беззаперечні засадничі вимоги, які лежать в основі становлення правових відносин між учасниками економічних процесів. Він передбачає дотримання верховенства права у діяльності суб'єктів підприємництва в системі внутрішньої торгівлі України, зумовлює необхідність законодавчого закріплення основних цілей, функцій, структур управління інноваційним розвитком внутрішньої торгівлі України.

Принцип демократизму відображає взаємовідносини між державою та економічними агентами в системі внутрішньої торгівлі, що ґрунтуються на засадах демократичних перетворень, свободи підприємництва та вибору. Цей принцип віддзеркалює рівноправність між усіма економічними суб'єктами шляхом дотримання встановлених державою вимог щодо організації підприємництва в системі внутрішньої торгівлі.

Принцип об'єктивності управління зумовлює необхідність врахування в усіх управлінських процесах вимог об'єктивних закономірностей та реальних можливостей інноваційного розвитку підприємництва в системі внутрішньої торгівлі. Він виявляє внутрішні закономірності управління інноваційними процесами внутрішньої торгівлі України.

Принцип публічності характеризує міру доступності державного управління для громадськості та підприємницьких структур, відкритість органів державної влади та місцевого самоврядування до процесів формування конкурентного підприємства в системі внутрішньої торгівлі, громадський та судовий контроль за дотриманням у справах державного управління інноваційним розвитком внутрішньої торгівлі України конституційно закріплених інтересів суспільства, підприємницьких структур, прав і свобод громадян.

Принцип поєднання централізації та децентралізації означає, що державне

управління інноваційними процесами у сфері внутрішньої торгівлі повинно ґрунтуватися на засадах оптимального співвідношення концентрації влади та децентралізації. На наш погляд, сфера внутрішньої торгівлі повинна лише опосередковано піддаватися централізованому управлінню, оскільки домінуючими принципами її ефективності є свобода вибору, ініціативи, підприємництва. Окрім цього, торговельна діяльність є найбільш чутливою до інноваційних зрушень, вона швидко впроваджує найрадикальніші нововведення і, безумовно, спрямована на досягнення максимального комфорту та задоволення окремих споживачів.

Принцип соціальної спрямованості передбачає реалізацію цінностей і принципів соціального характеру, закріплених у законодавчих документах, зокрема ст. 1 Конституції України, що означає підпорядкування економічних цілей досягненню високих соціальних стандартів життя населення України.

Загалом зазначені принципи державного управління взаємопов'язані між собою і тому надзвичайно важливим є їх комплексне, системне застосування. Оптимальне врахування наведених принципів є передумовою формування дієвої системи державного управління інноваційними процесами в середині внутрішньої торгівлі України.

Державне управління інноваційним розвитком підприємництва в системі внутрішньої торгівлі передбачає створення організаційно-правових умов ефективно-торговельної діяльності з метою досягнення задекларованих цілей та реалізації функцій держави у цій сфері. В процесі управління інноваційними процесами у сфері торгівлі реалізуються різноманітні функції, які можемо об'єднати у три блоки: загальні, спеціальні, допоміжні. Загальні функції є типовими для всіх щаблів управлінської ієрархії, вони справляють об'єктивно необхідний вплив на процеси, що відбуваються в системі внутрішньої торгівлі. До них належать



Рис. 1. Організація державного управління інноваційним розвитком підприємництва у системі внутрішньої торгівлі

такі функції державного управління, як організаційна, планування, прогнозування, мотивації, регулювання, координаційна, інформаційна, обліку, контролю.

Організаційна функція державного управління полягає у формуванні організаційних положень, які визначають порядок управління та процесуального регулювання, зокрема встановлення регламентів, нормативів, інструкцій, вимог, видів відповідальності. Функція планування полягає у визначенні мети, завдань, напрямів, засобів реалізації інноваційних проєктів (планів) у системі внутрішньої торгівлі, розробленні програм досягнення задекларованої мети. Мотивація як функція державного управління підприємством у системі внутрішньої торгівлі заслуговує на найпильнішу увагу, оскільки держава через компетентні органи законодавчої та виконавчої влади повинна застосувати такі способи й методи управлінського впливу, які б щонайбільше сприяли впровадженню інноваційних процесів у розвиток цієї галузі. На нашу думку, мотиваційна функція є однією з найважливіших, бо зобов'язана сприяти якнайширшому залученню суб'єктів підприємства, приватних підприємців, звичайних громадян здійснювати торговельну діяльність та отримувати прибуток. Без сумніву, ця функція набуває змісту всезагальної ідеї, що є мобілізуючим та інтегруючим чинником поведінки економічних агентів.

Особливого значення в системі державного управління сфери торгівлі набуває функція регулювання, що забезпечує досягнення необхідного стану упорядкування та стійкості системи управління. Регулювання інноваційного розвитку підприємства в системі внутрішньої торгівлі охоплює в основному послідовність виконання усіх запланованих заходів у рамках прийнятої програми дій.

Координаційна функція державного управління відповідає за напрямки узгодження діяльності системи управління з внутрішнім і зовнішнім середовищем. Це означає, що завдяки функції координування узгоджуються дії між суб'єктами-учасниками інноваційних процесів у системі внутрішньої торгівлі, координується діяльність між керівниками різних управлінських рівнів, працівниками всередині управлінської ланки, інших управлінських структур.

Сутність інформаційної функції полягає у своєчасному інформуванні всіх учасників торговельних і комерційних відносин про світові, національні, регіональні, локальні тенденції у сфері торгівлі, про стан торговельного балансу, обсяги товарообігу, ситуацію на споживчих ринках, використання інноваційних технологій у торговельній галузі тощо. Функція обліку частково пов'язана з інформаційною та характеризує процеси збирання, передачі, зберігання та обробки даних, реєстрацію і групування відомостей про діяльність системи управління,

наявність і витрати ресурсів тощо. Функція обліку передує функції контролю. Функцію контролю є невід'ємною складовою управління інноваційним розвитком підприємства в системі внутрішньої торгівлі та призначена для підвищення ефективності процесу управління в цілому.

Центральне місце в системі державного управління інноваційним розвитком внутрішньої торгівлі посідає механізм управління, що забезпечує організацію практичного здійснення державного управління у цій сфері. Механізм управління безпосередньо пов'язаний з суб'єктами управління та об'єктом управління, координуючи дію чинників, від яких залежить результат діяльності керованого об'єкта. Під об'єктом управління розуміємо торговельну діяльність суб'єктів підприємства у системі внутрішньої торгівлі. Суб'єктами управління відповідно до передбачених вітчизняним законодавством гілок влади є:

- органи законодавчої влади, які визначають на рівні законів основні напрями підвищення ефективності державної політики щодо формування конкурентного підприємства в системі торгівлі;

- органи виконавчої влади, що визначають стратегію інноваційного розвитку підприємства у системі внутрішньої торгівлі та її реалізацію на рівні економічної політики;

- судові органи, які забезпечують дотримання законів у цій сфері, і прокуратура, що здійснює правовий контроль за їхнім виконанням;

- державні інститути, які виконують адміністративно-правові й правоохоронні функції.

Механізм управління представлений засобами, методами та важелями, які формують систему прийомів та інструментів прямої дії на об'єкт управління. Засоби є особливим способом дії для досягнення поставленої мети, вони поділяються на правові, економічні, адміністративні, політичні. Методи управління – це специфічні способи впливу суб'єкта(ів) управління, зокрема держави, на об'єкт управління – торговельну діяльність з метою забезпечення сприятливих умов інноваційного розвитку. Серед основних методів впливу держави на інноваційні процеси у системі внутрішньої торгівлі переважають організаційні, економічні, соціально-психологічні. Організаційні методи передбачають систему організаційних і розпорядчих впливів, спрямованих на досягнення поставленої мети, зокрема інструктаж, нормування, різні розпорядчі акти. Економічні методи управління – це методи матеріального стимулювання, економічного планування, економічного прогнозування тощо. До соціально-психологічних методів управління зараховують методи формування суспільної свідомості, морального стимулювання, соціологічних досліджень (анкетування, інтерв'ю, тестування, використання різноманітних соціометричних

методик та ін.), які дозволяють визначити ступінь сприйняття інноваційних процесів у системі внутрішньої торгівлі серед працівників торговельних мереж, закладів, торговельних агентів, споживачів тощо.

Важелі управління – це засоби, якими можна надати дії, сприяти розвитку певних процесів, зокрема інноваційних у системі внутрішньої торгівлі. До основних управлінських важелів належать: організаційні, економічні, інформаційні, соціально-психологічні. Організаційні важелі управління передбачають формування та реалізацію комплексу організаційних заходів щодо створення сприятливих передумов для інноваційного розвитку підприємства у системі внутрішньої торгівлі. Економічні важелі допомагають змінювати стан об'єкта, здійснювати повороти для досягнення певних економічних результатів. Інформаційні важелі управління підсилюють роль інформаційних джерел в управлінні інноваційними процесами в системі внутрішньої торгівлі. Соціально-психологічні важелі відповідають за соціально-психологічний клімат, стиль управління, соціальну мотивацію до інноваційних змін тощо.

Отже, механізм управління є складовою частиною системи державного управління, що забезпечує вплив суб'єкта управління на об'єкт за допомогою відповідного інструментарію для досягнення визначеної мети.

Нормативно-правову базу організації державного управління інноваційним розвитком підприємства в системі внутрішньої торгівлі формують закони України, укази Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, розпорядчі документи місцевих органів влади.

Інформаційне забезпечення інноваційних процесів в системі внутрішньої торгівлі враховує наявні інформаційні ресурси, процеси та інформаційні системи, що задіяні для розробки сучасних програмних продуктів. Окрім цього, можуть створюватися комплексні інформаційні системи підтримки інновацій, центри інформаційного забезпечення інноваційного процесу, інформаційної підтримки на базі сучасних інформаційних технологій.

Переконані, що помірна зарегульованість та відносна гнучкість державного управління у сфері внутрішньої торгівлі активізують формування національних торговельних мереж та розвиток інноваційних форм торгівлі. На думку В.А. Ільяшенко, сьогодні у сфері торгівлі відбувається реформа, що передбачає вибір оптимальної організаційно-правової форми торговельних підприємств; створення сприятливих умов для інтеграції господарської діяльності різних торговельних структур; визначення концепції розвитку різних видів і типів торговельних підприємств, включаючи створення сучасних роздрібних та оптових «ланцюгів»; поліпшення управління на підприємствах, стимулювання

підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності, зниження витрат обігу, створення умов для реалізації товарів за помірними цінами; чітке розмежування відповідальності і прав власників, керівників, персоналу і споживачів, розвиток механізму корпоративного управління, захист прав акціонерів, забезпечення вільного перерозподілу прав участі в капіталі акціонерних товариств і переходу таких прав до ефективних власників; забезпечення інвестиційної привабливості підприємств [5].

Зростаючі масштаби товарного обігу зумовили появу нових позамагазинних форм торгівлі, кожна з яких має певні особливості та сферу застосування. Найбільш розповсюдженими та перспективними серед новітніх форм продажу товарів є: продаж товарів за телефоном, телепродаж, консультативний продаж, груповий продаж, парадоксальний продаж, посилюва (поштова) торгівля, мережевий маркетинг, електронна торгівля.

Продаж товарів за телефоном та телепродаж вважаються доволі зручною формою представлення нового товару за допомогою телефонної розмови або спеціалізованих (загальних) телевізійних каналів, кабельного телебачення. Телефонна форма позамагазинного продажу товарів найчастіше застосовується для реалізації товарів торговими агентами або з використанням послуг розгалуженої мережі поштових відділень. Характерною особливістю телепродажу є не лише візуальне представлення товару на екрані телевізора, а й супровідна інформація про найважливіші його параметри, властивості. Замовлення товару, як правило, здійснюється за допомогою телефону або через персональний комп'ютер у режимі он-лайн. Обидві позамагазинні форми торгівлі є зрозумілими, доступними та ефективними, хоч мають певні недоліки, як от: більш висока порівняно з електронною торгівлею вартість експлуатації системи продажу, в якій необхідно оплачувати послуги телевізійних (для показу товарів) та телефонних (для приймання замовлень) каналів зв'язку та працю операторів, які приймають замовлення від клієнтів.

Достатньо розповсюдженою позамагазинною формою продажу товарів є консультативний продаж, що передбачає тісну співпрацю між консультантом та клієнтом. Це означає, що консультант повинен бути добре обізнаним у специфіці роботи замовника, адже така форма позамагазинного продажу є ефективною за умови налагодження постійних контактів між підприємством-продавцем і підприємством-покупцем. Найчастіше до цієї форми вдаються компанії, що займаються наданням інженерно-консультаційних, інжинірингових послуг, послуг з питань геологорозвідувальних та будівельних робіт. Особливістю консультативного продажу є те, що для надання кваліфікованих консультацій особа-продавець повинна бути глибоко компетентною у технічних

та фінансових питаннях, добре знати обслуговуване підприємство, порядок прийняття там рішень, особливості взаємовідносин між працівниками. Недоліком цієї форми є концентрація в особи-продавця великого масиву інформації про усіх реальних клієнтів. Разом з тим консультативний продаж, як одна з нових позамагазинних форм торгівлі, успішно розвивається в Україні, сприяючи швидшому укладенню угод між потенційними партнерами та економії часу.

Груповий продаж вважається особливою позамагазинною формою продажу товарів, що ґрунтується на ідеї створення особливої атмосфери для порозуміння та переконання потенційного покупця придбати запропонований товар. Для цього професійні продавці можуть вдаватися навіть до театралізованих дій, демонструючи виняткові властивості (можливості) пропонованого товару, або організувати тематичні дебати на кшталт «відповідь на заперечення». Ефект від такої форми продажу може бути солідним у випадку встановлення тісного контакту між консультантом і клієнтом, виникнення взаєморозуміння, вміння вислухати та дати вичерпну відповідь.

Парадоксальний продаж товарів здійснюється за методом нейролінгвістичної мотивації, що передбачає відмову від раніше встановлених правил і принципів ведення переговорів, натомість концентрує увагу на внутрішні психоемоційні рецептори людини, намагаючись проникнути у її підсвідомість. На нашу думку, така позамагазинна форма продажу товарів не притаманна українцям через їхню ментальність, однак окремі прояви такої торгівлі в Україні мають місце.

Ще з початку 90-х рр. ХХ ст. в Україні набула популярності каталожна торгівля, що об'єднує споживачів за спільними інтересами. Каталогна торгівля у нас порівняно з країнами Західної Європи не достатньо розвинута, хоч інтерес до неї з року в рік зростає. Варто зауважити, що світові лідери на цьому бізнесі заробляють щороку мільярди доларів, в Україні він приносить лише кілька мільйонів гривень [6]. Наприклад, державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» ввело нову послугу «Каталожна торгівля», завдяки якій кожен споживач зможе замовити, використовуючи службу міжнародних згрупованих відправлень «Консигнація», товари з німецьких каталогів Baur, Heine, Otto, Apart та AlbaModa [7].

Особливої популярності набуває Книжковий клуб як інноваційна форма продажу книг, що об'єднує читачів за допомогою клубної системи. Книжкові клуби за типом продукції поділяють на два види: універсальні («Клуб родинного дозвілля» (Україна), «Клуб любителів книги» (Білорусь), «Гільдія Гуттенберга» (Німеччина), «Виделка» (Білорусь), «Світ книжки» (Польща) та спеціалізовані («Клуб Волта Діснея» – дитяча

художня література за мотивами мультфільмів Волта Діснея (Україна), «Марлі» – видання творів світової літератури у вишуканому оформленні невеликим накладом (Росія), «Хісторі Бук Клуб» – книги на історичну тематику (Велика Британія), «Пуффі» – клуб дитячої книги (Велика Британія) та ін. Відповідно до статуту, книжковий клуб є добровільним об'єднанням передплатників, які довіряють керівництву клубу обирати книжки за їхніми замовленнями та вподобаннями [8].

Перспективною формою позамагазинної торгівлі є посылкова (поштова) торгівля, що переживає період кардинальної трансформації усієї галузі поштового зв'язку. Перевагами цієї форми торгівлі є: зниження витрат із доставки товару покупцеві, розрахунок після отримання товару, надійність доставки, можливість зробити повернення товару, висока відповідальність тощо.

Мережевий маркетинг як позамагазинна форма торгівлі здійснюється через торгових агентів, які пройшли відповідний курс навчання та володіють повною інформацією про властивості товару, його переваги перед іншими. Для такої форми торгівлі найчастіше підходять товари розкоші, антикварні речі, косметика, рідко – товари з хутра. Ґрунтовний аналіз різноманітних форм позамагазинної торгівлі дає підстави стверджувати, що мережевий маркетинг поки не знайшов широкого розповсюдження у вітчизняній торговій практиці. Гальмівними чинниками, безумовно, є процеси реформування вітчизняної економіки, невисока купівельна спроможність споживачів, низький рівень розвитку інститутів ринку.

Електронна торгівля вважається одним з найсучасніших і найприбутковіших форм позамагазинної торгівлі, розвиток якої пов'язаний з досягненнями науки і техніки, сучасних засобів телекомунікаційного зв'язку, інформаційних технологій, електронної техніки. Сучасні технології сприяють продажу товарів широкого асортименту товарів різних груп за допомогою Інтернету, віртуальних магазинів, телемагазинів тощо.

Вітчизняна система внутрішньої торгівлі, що характеризується загальними позитивними внутрішньоструктурними змінами, швидко сприймає найрізноманітніші інновації. Серед широкого спектру ринкових нововведень у роздрібних мережах найбільшого розповсюдження набули такі види інновацій, як технологічні, революційні, соціальні, управлінські, організаційні, комбінаторні, архітектурні, локальні, радикальні. Швидке впровадження будь-яких видів інновацій в системі внутрішньої торгівлі дає можливість розширити не лише діапазон наданих послуг та зменшити швидкість обслуговування клієнтів, а й забезпечити комфортні умови сервісу та розрахунку, зменшити витрати торговельних підприємств та підвищити ефективність їх роботи.

Висновки. Епоха інформаційного суспільства ставить певні вимоги до держави як суб'єкта економічних відносин, з одного боку, та гаранта-регулятора – з іншого. Це означає, що сьогодні вкрай необхідно забезпечити координуючу діяльність всіх регулюючих органів державної і місцевої влади щодо ефективного управління процесами інноваційного розвитку підприємництва у системі внутрішньої торгівлі. Особливого значення набувають такі функції державного управління, як організація, планування, мотивація, контроль та регулювання. Державне управління у сфері внутрішньої торгівлі реалізується через дієвий механізм та державну політику з метою забезпечення ефективного розвитку внутрішньої торгівлі, задоволення внутрішнього попиту на товари споживчого, побутового та спеціального призначення, активізації інноваційного розвитку підприємництва в системі внутрішньої торгівлі. Державне управління інноваційними процесами в системі внутрішньої торгівлі повинно бути налагоджене таким чином, щоб сприяти запровадженню новітніх технологій та інноваційних методів управління, розвивати сучасніші форми електронної торгівлі, реалізовувати програми державної підтримки інституційних перетворень у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла та ін. ; за ред. В.В. Апопія та І.М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
2. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / за ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
3. Підкамінний І.М. Інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі / І.М. Підкамінний, І.О. Совершенна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 156–159.
4. Помінова І.І. Переваги електронної торгівлі та перспективи її розвитку в Україні / І.І. Помінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 235–243.
5. Ільяшенко В.А. Державна підтримка інституціональних перетворень у сфері товарного обігу [Електронний ресурс] / В.А. Ільяшенко. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/07-ILYASCHENKO.pdf>.
6. Ринок каталожної торгівлі в Україні і роль Укрпошти в його розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.meta.ua/~expresscatalog/posts/i644237/>.
7. Нова послуга від Укрпошти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrtelecom.ua/>.
8. Водолазька С.А. Книжковий клуб як інноваційна форма продажу книг [Електронний ресурс] / С.А. Водолазька. – Режим доступу : <http://social-science.com.ua/article/919>.

УДК 330.65:[330.34+330.47]

Анісімова О.М.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інформаційних систем управління
Донецького національного університету***Щербіна О.С.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем управління
Донецького національного університету*

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

USING INFORMATIONAL ACTIVITY FOR FORMATION STRATEGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено ступінь використання та значення інформаційної діяльності в процесі формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. Зазначається, що в інформаційну епоху спостерігається тенденція до децентралізації на новому, якісно вищому рівні, в поєднанні з переходом ряду процесів на щаблі глобального розвитку. Подано перелік завдань, вирішення яких потребує формування стратегії розвитку підприємства. Також у статті представлено фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що впливають на ефективність формування стратегії соціально-економічного розвитку з розкриттям їх характеристик. Авторами зроблений висновок про те, що формування стратегії соціально-економічного розвитку пов'язане складною взаємозалежністю з такими складовими, як фінансова, інформаційна, кадрова, правова, виробнича, техніко-технологічна, соціальна. При реалізації стратегії соціально-економічного розвитку підприємства, а саме її інформаційної складової, автори пропонують використовувати механізм управління інформаційними ресурсами з урахуванням особливостей сучасних умов ефективного управління підприємством (запропонований вперше В.В. Ковальчук). Також авторами зроблений висновок про те, що соціально-економічний розвиток є однією з найголовніших цілей функціонування будь-якого підприємства, оскільки ефективне формування стратегії соціально-економічного розвитку може запровадити на підприємстві нову культуру, мобілізувати та сконцентрувати всю енергію й ресурси компанії на досягненні поставленої мети.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, підприємство, інформаційна діяльність, формування стратегії, модель.

АННОТАЦІЯ

В статье определяется степень использования и значение информационной деятельности в процессе формирования стратегии социально-экономического развития предприятия. Отмечается, что в информационную эпоху наблюдается тенденция к децентрализации на новом, качественно более высоком уровне, в сочетании с переходом ряда процессов на ступени глобального развития. В статье дан перечень задач, решение которых требует формирование стратегии развития предприятия. Также в статье представлены факторы внутренней и внешней среды предприятия, влияющие на эффективность формирования стратегии социально-экономического развития с раскрытием их характеристик. Авторами сделан вывод о том, что формирование стратегии социально-экономического развития связано сложной взаимозависимостью с такими составляющими, как финансовая, информационная, кадровая, правовая, производственная, технико-технологическая, социальная. При реализации стратегии социально-экономического развития предприятия, а именно ее информационной составляющей, авторы предлагают использовать механизм управления информационными ресурсами с учетом особенностей современных условиях эффективного управле-

ния предприятием (предложенный впервые В.В. Ковальчук). Также авторами сделан вывод о том, что социально-экономическое развитие является одной из главных целей функционирования любого предприятия, поскольку эффективное формирование стратегии социально-экономического развития может внедрить на предприятии новую культуру, мобилизовать и сконцентрировать всю энергию и ресурсы компании на достижении поставленной цели.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, предприятие, информационная деятельность, формирование стратегии, модель.

ANNOTATION

This article is determined by the degree of use and importance of information activities in the formation of socio-economic development of the enterprise. It is noted that in the information age, there is a trend towards decentralization in the new, qualitatively higher level, combined with the transition of a number of processes on the level of global development. The article provides a list of tasks which require the formation of enterprise development strategies. The article also presents the factors internal and external environment of the enterprise affecting the efficiency of the formation of socio-economic development with the opening of their characteristics. The authors concluded that the formation of socio-economic development of the complex interdependencies associated with such components as financial, information, human resources, legal, manufacturing, technical, technological, and social. In implementing the strategy for socio-economic development of the company, namely its information component, the authors proposed to use the mechanism of information resources management taking into account the features of the current conditions of effective enterprise management, first proposed Kovalchuk V. Also, the authors concluded that the socio-economic development is one of the main goals of the operation of any enterprise as an effective strategy for the formation of socio-economic development in the enterprise can implement a new culture, to mobilize and concentrate all the energy and resources of the company on achieving this goal.

Keywords: socio-economic development, enterprise, informational activity, formation of strategy, model.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються затяжною фінансово-економічною кризою, політичною нестабільністю, зростанням рівня невизначеності зовнішнього середовища, загостренням конкуренції, неспроможністю забезпечення високих результатів господарської діяльності тощо. Тому діяльність підприємства повинна бути спрямована не лише на виживання в умовах конкуренції, але й на процес безперервного розвитку. Важливим про-

цесом, спрямованим на вирішення перелічених вище завдань, є соціально-економічний розвиток. Кожне сучасне підприємство – це складна соціально-економічна система управління, при оптимізації якої виникають проблеми щодо впливу зовнішнього середовища, прогнозування і визначення оптимальних режимів функціонування. Ці проблеми мають розв'язуватися на інформаційному рівні шляхом оптимізації інформаційних потоків, які функціонують всередині системи і які надходять до неї із зовнішнього середовища. Як правило, при вирішенні управлінських завдань виникає потреба в інформації, що слугує основою для прийняття відповідних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання. З'ясуванню природи соціально-економічного розвитку підприємств присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О.І. Амоша, І. Ансофф, С.С. Аптекар, Я.Г. Берсуцький, І.П. Булеев, О.С. Галушко, В.М. Геєць, П.Ф. Друкер, М.О. Кизим, Ю.В. Макогон, О.Ф. Новікова, О.О. Орлов, В.А. Подсолонко, М. Портер, М.Г. Чумаченко, В.М. Хобта й інші. Але не зважаючи на значний науковий доробок в теорії розвитку, питання формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства залишається недостатньо напрацьованим. Мало уваги приділено питанню використання інформаційної діяльності підприємства для формування зазначеної стратегії. Наявність цих проблем обумовила вибір теми й актуальність статті, метою якої є визначення ступеня використання та значення інформаційної діяльності в процесі формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що прогрес людства у сфері інформаційної діяльності проявлявся у скороченні часу на передачу, обробку повідомлень і підготовку інформації для прийняття управлінських рішень. Інакше кажучи, прогрес людства нерозривно пов'язаний з інтенсифікацією інформаційних процесів. Адже інформаційна діяльність, яка проявлялася у зниженні вартості обробки та передачі повідомлень, створювала умови для кращої організації матеріального виробництва та життєдіяльності суспільства в цілому.

Тому, на думку Л. Грофф, якщо основу економічної влади в аграрну епоху складала власність на землю, в індустріальну – на капітал, підприємства, обладнання, інші види ресурсів, то в інформаційну епоху – власність на інформацію. Це, звичайно, не означає, що в інформаційну епоху власність на матеріальні ресурси позбавлена сенсу. Але, за інших однакових обставин, завдяки кращій організації інформаційної діяльності, можна не тільки досягти ефективнішого використання різноманітних ресурсів, а й отримати більше економічної та

політичної влади. Недарма питання інформаційної діяльності та охорони прав інтелектуальної власності посідають чільне місце в політиці розвинених країн, транснаціональних компаній та міжнародних організацій. Адже на сучасному етапі навіть основна частина грошової маси в світі функціонує не в готівковій, а в безготівковій формі.

Порівняння між собою означених епох за рядом інших характеристик дає можливість прогнозувати ймовірну трансформацію ролі інформаційних процесів у подальшій життєдіяльності суспільства. Наприклад, якщо в аграрну епоху в життєдіяльності суспільства переважали процеси децентралізації, обумовлені перш за все технологією використання землі та значенням цього виду ресурсів для людства в той період, в індустріальну епоху – процеси централізації на підставі концентрації виробництва, капіталу і влади, то в інформаційну епоху їх знову змінила тенденція до децентралізації, але вже на новому, якісно вищому рівні, в поєднанні з переходом ряду процесів на рейки глобального розвитку. Зазнає змін і сам стиль управління [1].

Формування стратегії розвитку підприємства досліджено досить докладно і згідно із загально визнаним підходом потребує вирішення таких завдань:

1) вибір оптимальної лінії поведінки на ринку готової продукції, виходячи з потреб ринку, наявного та можливого асортименту продукції, наявного та потрібного технічного рівня виробництва;

2) вибір засобів конкурентної боротьби: цінова або нецінова конкуренція; конкуренція якості виготовлення або якості обслуговування у післяпродажному періоді; конкурентна боротьба у сфері традиційної або принципово нової продукції; створення нового сегменту ринку або захоплення наявного;

3) формування та підтримання оптимальної структури потенціалу підприємства на основі оптимізації співвідношення наявного та задіяного потенціалу з потенціалом розвитку, згідно з відповідною фінансовою стратегією;

4) визначення потрібного для підтримки конкурентоспроможності підприємства, бізнесу технічного та технологічного рівня виробництва;

5) розробка відповідних організаційно-технічних заходів розвитку (технічне переоснащення, реконструкція, розширення, нове будівництво, зміна системи управління, реструктуризація, зміна форми власності, об'єднання або подібнення об'єктів);

6) визначення джерел та засобів формування фінансових ресурсів для проведення заходів втілення потенціалу розвитку, згідно з обраною фінансовою стратегією, на екстенсивній або інтенсивній основі.

Від того, яким чином вирішені зазначені питання, можна обрати тип загальної стратегії підприємства [2].

Формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства передбачає розроблення цілей і завдань, визначення факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на ефективність формування, найкращих методів і способів реалізації для досягнення поставлених цілей.

У таблиці 1 проаналізовано вплив факторів внутрішнього середовища підприємства на формування стратегії соціально-економічного розвитку.

Формуючи стратегію соціально-економічного розвитку підприємства, доцільно також здійснити аналіз факторів зовнішнього середовища підприємства, значення яких часто залишається поза увагою керівництва підприємства. У таблиці 2 наведено характеристику факторів зовнішнього середовища підприємства.

Результати дослідження дають можливість зробити висновок про те, що формування стратегії соціально-економічного розвитку пов'язане

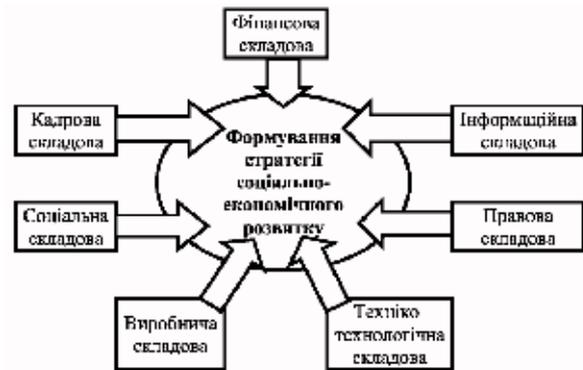


Рис. 1. Модель формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

Таблиця 1

Характеристика факторів внутрішнього середовища підприємства, що впливають на ефективність формування стратегії соціально-економічного розвитку

Фактори внутрішнього середовища підприємства	Сутність факторів
Цілі	Формують перспективний курс розвитку підприємства та визначають кількісні та якісні показники соціально-економічного розвитку.
Інформаційне забезпечення	Якість отриманої інформації є визначальним фактором вибору та обґрунтованості напрямів розвитку підприємства. Сучасні інформаційні технології, які є засобом одержання та переробки інформації, дають змогу використовувати раціональні методи економічного аналізу діяльності підприємства.
Ефективність трудової діяльності керівника	Від ефективної трудової діяльності керівника залежить вибір напрямку розвитку підприємства та розроблення комплексної програми дій для вирішення пріоритетних завдань підприємства.
Рівень кваліфікації працівників підприємства	Високий рівень кваліфікації трудових ресурсів підприємства забезпечує виконання поставлених завдань; прийнятих управлінських рішень; зростання продуктивності праці, що дає змогу досягти запланованих результатів діяльності підприємства.
Ресурсне забезпечення	Розроблення планів матеріально-технічного забезпечення виробництва дозволяє акумулювати матеріальні, трудові та фінансові ресурси, які необхідні для вирішення поставлених завдань.
Технологія виробництва	Важливою передумовою ефективного формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства є оцінка відповідності технології виробництва стратегії розвитку підприємства.
Економічна безпека підприємства	Одна з умов соціально-економічного розвитку, що забезпечує стабільне та ефективне функціонування підприємства і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Таблиця 2

Характеристика факторів зовнішнього середовища підприємства, що впливають на ефективність формування стратегії соціально-економічного розвитку

Фактори зовнішнього середовища підприємства	Сутність факторів
Економічні	Фактори, які є визначальними для ухвалення підприємством як поточних, так і стратегічних планів розвитку підприємства. До них належать: рівень інфляції, рівень доходів населення, рівень безробіття, рівень процентної ставки.
Соціальні	Ухвалення керівництвом підприємства будь-яких планових рішень повинно супроводжуватися врахуванням таких соціальних факторів, як механізм соціального захисту населення; рівень освіти й життя населення; звичаї та традиції.
Політичні	Вибираючи стратегію розвитку, керівництво повинно врахувати політичні чинники, оскільки вони визначають соціально-економічні пріоритети в країні.
Правові	Використання методів планування економічного розвитку підприємства повинно здійснюватись відповідно до Конституції, базових законодавчих актів та міжнародних договорів.

складною взаємозалежністю з такими складовими, як фінансова, інформаційна, кадрова, правова, виробнича, техніко-технологічна, соціальна. Підвищення чи зниження показників, які характеризують кожну зі складових, може спричинити зміну соціально-економічного розвитку підприємства.

На рисунку 1 запропоновано модель формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Фінансова складова – під час формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства важливо оцінити фінансову стійкість підприємства, також вагому роль відіграє ефективно управління фінансовими ресурсами та раціональна інвестиційна політика.

Інформаційна складова – сучасні інформаційні технології, ефективні методи збору, обробки та передачі інформації здійснюють інформаційно-аналітичне забезпечення процесу господарської діяльності підприємства.

При реалізації стратегії соціально-економічного розвитку підприємства, а саме її інформаційної складової, пропонуємо використувати запропонований вперше В.В. Ковальчук [3, с. 9] механізм управління інформаційними ресурсами з урахуванням особливостей сучасних умов ефективного управління підприємством, який враховує особливості прийняття рішень на всіх рівнях управління підприємством, структуру технологічного забезпечення інформаційних систем та сприяє реалізації системного підходу до управління інформаційними ресурсами (рис. 2).

Кадрова складова – використання раціональної організаційної структури управління та ефективна трудова діяльність керівника у поєднанні з працею кваліфікованих трудових ресурсів, забезпечують можливість вибору та реалізації стратегії соціально-економічного розвитку підприємства.

Соціальна складова – покращення організаційних і соціально-психологічних умов функціонування, покращення корпоративної культури, забезпечення умов професійного роз-

витку, зростання рівня освіти та професійної підготовки кадрів, орієнтування на людину та спрямованість на збереження стабільності соціальних і культурних систем, а також на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми; справедливий розподіл благ; збереження культурного капіталу.

Правова складова – необхідність дотримання відповідності внутрішньо-нормативної документації вимогам чинного законодавства.

Виробнича складова – ефективна стратегія використання та формування ресурсного потенціалу підприємства є передумовою формування соціально-економічного розвитку підприємства.

Техніко-технологічна складова – задовільний стан матеріально-технічної бази, ефективне використання обладнання, будівель та споруд забезпечує технологічну незалежність та формування виробничого потенціалу підприємства.

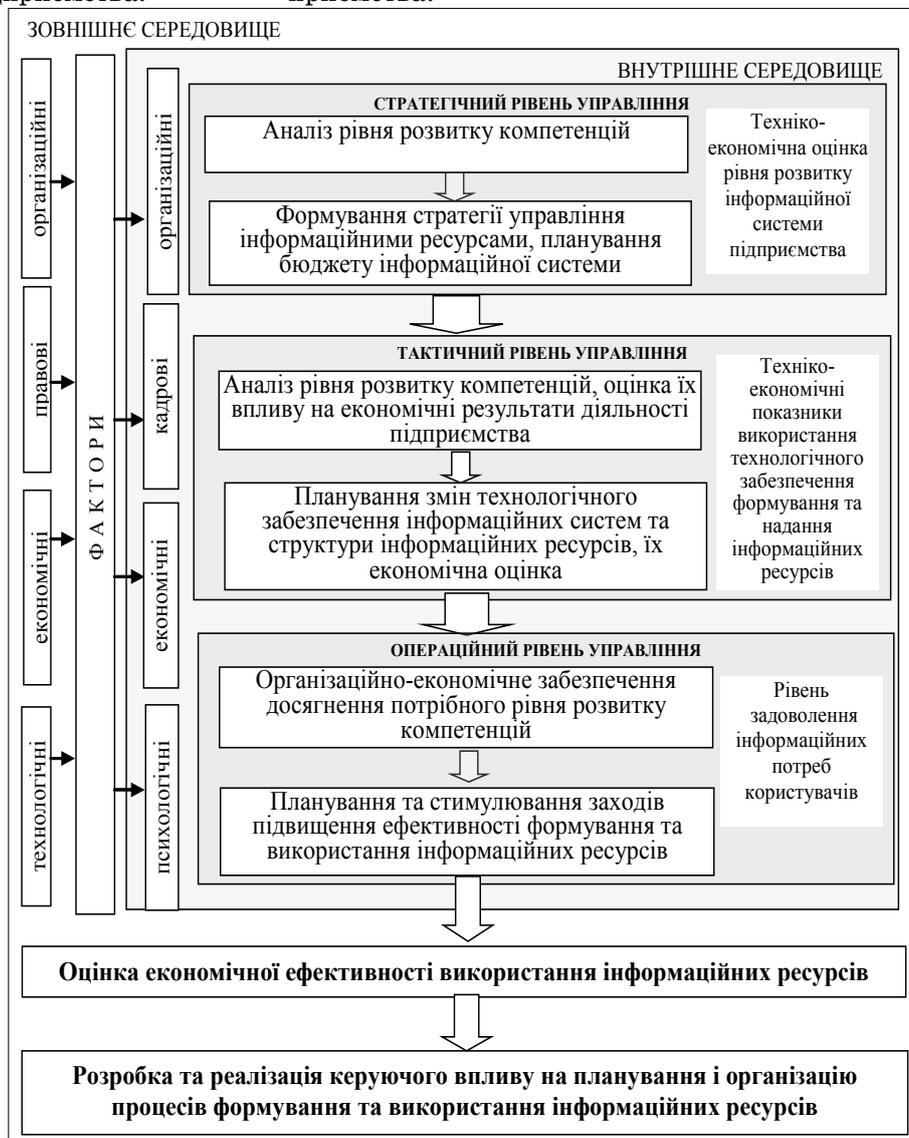


Рис. 2. Механізм управління інформаційними ресурсами підприємства

Джерело: [3, с. 9]

Висновки. Отже, соціально-економічний розвиток є однією з найголовніших цілей функціонування будь-якого підприємства, оскільки забезпечує задоволення нових потреб споживачів; підвищення конкурентоспроможності організації та зміцнення її позицій на міжнародній арені; створення умов та фінансово-технологічної бази для подальшого розвитку тощо. Власне, ефективне формування стратегії соціально-економічного розвитку може запровадити на підприємстві нову культуру, мобілізувати та сконцентрувати всю енергію й ресурси компанії на досягненні мети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулицький С.П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління : навч. посіб. / С.П. Кулицький. – К. : МАУП, 2002. – 224 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
3. Ковальчук В.В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / В.В. Ковальчук ; Хмельницький національний ун-т. – Хмельницький, 2006. – 20 с.

УДК 330.322

Басюк Т.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОГРАМАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

MODERN APPROACHES TO MANAGING INVESTMENTS IN THE FOOD INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті акцентовано увагу на сутності, меті, завданнях і значенні інвестиційного контролінгу на підприємствах харчової промисловості; вказано послідовність дій з побудови системи інвестиційного контролінгу на підприємстві; визначено алгоритм здійснення контролінгу інвестиційних програм; виділено основні проблеми створення постійної системи контролінгу інвестиційних програм і вказано можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: інвестиційний контролінг, проект, інвестиційна програма, система контролінгу, алгоритм дій.

АННОТАЦИЯ

В статье акцентировано внимание на сущности, цели, заданиях и значении инвестиционного контроллинга на предприятии; указана последовательность действий по построению системы инвестиционного контроллинга на предприятии; определен алгоритм осуществления контроллинга инвестиционных программ; выделены основные проблемы создания постоянно действующей системы контроллинга инвестиционных программ и указаны возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: инвестиционный контроллинг, проект, инвестиционная программа, система контроллинга, алгоритм действий.

ANNOTATION

In this paper emphasize the essence, goals, tasks and controlling the value of the investment in the company; contains a sequence of actions to build a system of controlling investment in the enterprise; defined algorithm controlling the implementation of investment programs; The main problems of a permanent system of controlling investment programs and the possible ways to overcome them.

Keywords: investment controlling, project, investment program, controlling system, an algorithm of actions.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Для розвинених країн світу і країн, що розвиваються або переживають кризу в економіці, інвестиційна політика, яка стимулює прийняття інвестиційних рішень і виконання інвестиційних проектів, які забезпечують підтримку техніко-технологічного стану економіки на світовому рівні або його досягнення та економічні зусилля в цьому напрямі, є одним з найважливіших засобів успішного здійснення незалежної внутрішньої і зовнішньої політики. В цьому полягає загальноекономічне значення інвестицій і прийняття інвестиційних рішень.

Під час обґрунтування вибору правильного інвестиційного рішення в умовах ринкової економіки особлива увага приділяється розширенню диверсифікації інвестиційної діяльності як одному з найважливіших умов виживання і розвитку підприємства. Це призводить до

необхідності дослідження процесу формування та управління інвестиційними програмами. Останні передбачають реалізацію одночасно декількох різних інвестиційних проектів.

Можливість здійснення окремо розглянутих інвестиційних проектів або у складі інвестиційних програм, а також досягнуті при цьому результати, в більшій мірі залежать від якості налагодженого процесу їх розробки і реалізації, що розглядається серед завдань системи інвестиційного контролінгу. В такому сенсі контролінг на підприємстві виступає як специфічна підсистема координаційного процесу, яка взаємопов'язує цілі операційної діяльності і форми їх досягнення [1, с. 99].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку наукових досліджень в галузі інвестування проблемами інвестиційного контролінгу займається ряд вітчизняних і зарубіжних вчених. Відомий науковець І.О.Бланк у своїх працях, присвячених інвестиційному менеджменту, розглядає контролінг як нову прогресивну систему внутрішнього контролю і складову систем забезпечення інвестиційного менеджменту на підприємстві [2]. Дещо інакше висвітлюється система контролінгу у сфері інвестицій російським автором Н.Г. Данілочкіною. Вона зосереджується на застосуванні прийомів і методів контролінгу до окремо взятого проекту [3]. У своїй праці "Controlling" німецький вчений К. Серфлінг висвітлює зміст і завдання процесу інвестиційного контролінгу, проблеми його впровадження, а також з'ясовує можливість інтеграції оперативного контролю та стратегічного інвестиційного планування [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У згаданих вище та інших працях науковців система контролінгу не пов'язується з процесом управління інвестиційними програмами підприємства. Зазначена проблема також не досліджувалась у взаємозв'язку зі специфікою галузі. Отже, метою статті є розкриття проблеми впровадження методів контролінгу у процес управління комплексом інвестиційних проектів на підприємствах харчової промисловості.

Викладення основного матеріалу. Створення системи інвестиційного контролінгу

як невід'ємної складової побудови загальної ефективної системи управління підприємством потребує чіткого розуміння й усвідомлення керівництвом (власником) підприємства її сутності, мети, завдань і, звичайно, необхідності.

Щодо сутності інвестиційного контролінгу, то існує щонайменше два бачення з цього приводу. З одного боку, інвестиційний контролінг ототожнюється з внутрішнім контролем інвестиційної діяльності підприємства і визначається його завданнями: контроль і спостереження за реалізацією інвестиційних завдань; вимір та діагностика відхилень фактичних результатів інвестиційної діяльності від передбачуваних; розробка управлінських рішень по корегуванню поточної інвестиційної діяльності або її цілей та завдань [2, с. 181]. З іншого боку – розглядається як моніторинг, оцінка і контроль окремо взятих інвестиційних проектів, тобто ототожнюється з проект-контролінгом [3, с. 97]. Наш погляд, варто об'єднати обидва підходи, щоб дати найбільш повне визначення інвестиційного контролінгу.

Інвестиційний контролінг – це система методів та інструментів, яка спрямована на підтримку інвестиційного менеджменту, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг.

Відповідно, головною метою інвестиційного контролінгу є забезпечення відпрацювання управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності підприємства задля найкращого досягнення його стратегічних цілей.

Необхідність запровадження системи інвестиційного контролінгу на підприємстві виникає у випадках:

1) одноразової розробки масштабного і довгострокового інвестиційного проекту;

2) постійного здійснення невеликих за обсягами, але впливових щодо операційної діяльності реальних інвестиційних проектів;

3) створення програми реального інвестування із тривалим періодом реалізації.

Особливої значимості система контролінгу набуває у третій із виділених ситуацій, що пояснюється гострою потребою в ефективній координації та управлінні одразу декількох інвестиційних проектів, об'єднаних спільною стратегічною метою.

Побудова системи контролінгу інвестиційних програм на підприємстві потребує певної послідовності дій:

1) визначення об'єкта контролінгу, що означатиме формування інвестиційних пропозицій в рамках визначеної стратегічної мети діяльності підприємства;

2) встановлення цілей і завдань контролінгу на кожній стадії підготовки і реалізації окремих інвестиційних проектів, що об'єднуюватимуться в інвестиційну програму;

3) формування системи пріоритетних критеріїв та встановлення їх кількісних стандартів

(нормативів), відповідно до яких визначатиметься ступінь досягнення цілей окремих інвестиційних проектів та інвестиційної програми в цілому;

4) розробка системи звітностей за інвестиційною програмою з деталізацією по інвестиційних проектах і встановленням періодичності її заповнення. Така звітність повинна містити планові (або цільові) та фактичні значення пріоритетних показників (критеріїв), за якими здійснюватиметься моніторинг етапів робіт, строків, витрат; відхилення фактичних значень показників від планових (або цільових); діагностика ступеня відхилень; причини відхилень; відповідальна особа; пропозиції щодо усунення відхилень. Окремо може розроблятися форма звітності, яка відображає вплив реалізації інвестиційних проектів у складі інвестиційної програми на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства-інвестора: економічна добавлена цінність (EVA), добавлена цінність акціонерного капіталу (SVA), добавлена ринкова цінність (MVA), вартість капіталу, обсяг чистого прибутку і чистого грошового потоку, обсяг реалізації продукції, обсяг поточних витрат тощо;

5) узгодження організаційних моментів функціонування системи інвестиційного контролінгу на підприємстві: визначення місця інвестиційного контролінгу в організаційній структурі управління підприємством; встановлення функціональних обов'язків інвестиційного контролера як окремої особи, що здійснюватиме свою діяльність у складі фінансового відділу або відділу контролінгу; встановлення

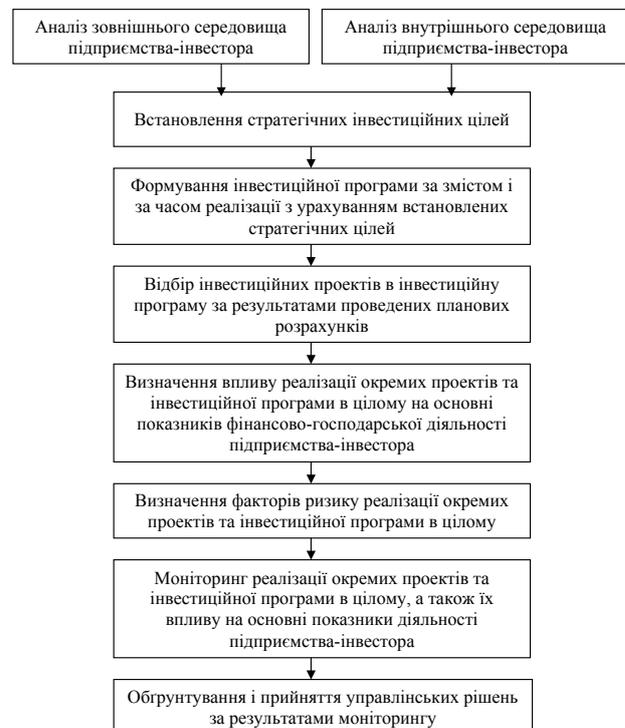


Рис. 1. Алгоритм контролінгу інвестиційних програм підприємства

загальних функцій окремого підрозділу (відділу) інвестиційного контролінгу; з'ясування ієрархічної підпорядкованості інвестиційного контролера та підрозділу інвестиційного контролінгу.

Алгоритм контролінгу інвестиційних програм підприємства можна представити у вигляді схеми (див. рис. 1), яка відображає послідовність дій у зазначеному процесі.

Дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку передбачає вивчення економіко-правової бази інвестиційної діяльності підприємства та її можливих змін; аналіз кон'юнктури інвестиційного ринку і факторів, що її визначають; прогноз кон'юнктури інвестиційного ринку у розрізі окремих сегментів інвестиційного ринку.

Визначення стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності підприємства потребує оцінка його сильних і слабких сторін. Для діагностики внутрішніх проблем здійснення інвестиційної діяльності на підприємстві використовують метод управлінського обстеження. Він заснований на вивченні різних функціональних зон підприємства, які забезпечують розвиток інвестиційного процесу (маркетингові можливості розширення обсягу і диверсифікації операційної діяльності; фінансові можливості формування інвестиційних ресурсів; чисельність, професійний і кваліфікаційний склад персоналу, який розробляє інвестиційну стратегію і забезпечить її реалізацію; інформаційна база, що забезпечить підготовку альтернативних стратегічних інвестиційних рішень; стан організаційної структури управління й інвестиційної культури).

Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства, задля досягнення яких розробляється і реалізується інвестиційна програма, потребує:

- ретроспективного аналізу тенденцій розвитку основних результативних показників інвестиційної діяльності у зв'язку з динамікою факторів зовнішнього інвестиційного середовища і параметрів внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства;

- формулювання головної стратегічної мети, системи основних та допоміжних підтримуючих цілей інвестиційної діяльності;

- визначення бажаних і можливих тенденцій розвитку окремих показників інвестиційної діяльності, які забезпечують досягнення її головної мети;

- визначення небажаних, але можливих тенденцій розвитку окремих результатів інвестиційної діяльності, що перешкоджають досягненню її головної мети;

- врахування об'єктивних обмежень в досягненні бажаних параметрів стратегічної інвестиційної позиції.

Зміст інвестиційної програми і час її реалізації залежать від визначеної на попередньому

етапі головної мети інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно до встановленого часового лагу програми та її змістової направленості обирається головний критерій відбору інвестиційних проектів до її складу. В якості такого може розглядатись чистий приведений дохід, який дає найбільш точну уяву про можливість приросту власного капіталу та ринкової цінності. Диференціація кількісних значень головної мети відбору за видами інвестиційних проектів здійснюється задля обґрунтування скрінінгових інвестиційних рішень (у незалежних інвестиційних проектах – це може бути цільовий стратегічний норматив одного з показників ефективності інвестиційних проектів; у взаємозалежних інвестиційних проектах – це може бути аналогічний критерій, але не у кожному конкретному інвестиційному проекті, а у всьому комплексі проектів; у взаємовиключних інвестиційних проектах – відбір за максимальними значеннями вибраного головної мети критеріального показника). Обґрунтованість скрінінгових рішень дозволяє поглибити побудову системи обмежень відбору проектів в інвестиційну програму за обраним головним критерієм. Ранжування розглянутих інвестиційних проектів здійснюється передусім за головним критерієм, а надалі відбір уточнюється з урахування інтегрального показника у системі обмежень. Формування інвестиційної програми може відбуватись в умовах різного роду обмежень: параметрів операційної діяльності; середньозваженої вартості інвестованих ресурсів; загального обсягу інвестиційних ресурсів тощо.

Після попередньої роботи з відбору проектів інвестиційна програма повинна бути оцінена за критеріями доходності, ризику, ліквідності заради оцінки ефективності всієї роботи з огляду на її формування. Оцінка ефективності програми відбувається на основі тих же методичних принципів і правил, що й оцінка ефективності проектів, тому що вона розглядається як єдине ціле, як один «великий» інвестиційний проект. Преференційне інвестиційне рішення приймає керівник підприємства з урахуванням всіх трьох параметрів і пріоритетів.

Метою розробки системи моніторингу реалізації інвестиційної програми є своєчасне встановлення відхилень від встановлених у проектах та програмі нормативів і обмежень; виявлення і аналіз причин, що спричиняють ці відхилення, а також розробка пропозицій щодо відповідного корегування окремих напрямів інвестиційної діяльності з ціллю нормалізації й підвищення ефективності. Моніторинг інвестиційних програм характеризується певними особливостями:

- орієнтація на досягнення не оперативних, а стратегічних цілей підприємства-інвестора, що характеризує його як стратегічний моніторинг;

- орієнтація на довгострокову перспективу, що потребує від системи інвестиційного моніто-

рингу певної гнучкості і адаптованості до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-інвестора;

– здійснюється за окремими проектами і за інвестиційною програмою в цілому, а також відслідковує вплив негативних відхилень на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства-інвестора;

– зв'язок із матричною організаційною структурою, що пояснюється запровадженням до участі в реалізації інвестиційних програм майже усіх підрозділів підприємства;

В систему контролінгу інвестиційної програми підприємства входять заходи не тільки з успішної реалізації, але й щодо поточного її корегування. Необхідність корегування інвестиційної програми підприємства диктується в сучасних умовах щонайменше двома причинами:

– перша пов'язана з технологічним прогресом (поява на інвестиційному ринку більш продуктивних інвестиційних товарів і більш ефективних об'єктів вкладання капіталу);

– друга – зниження очікуваної ефективності окремих проектів в умовах зміни зовнішнього інвестиційного середовища або факторів внутрішнього розвитку підприємства.

В таких випадках на підприємствах часто доводиться приймати рішення про «вихід» окремих реальних проектів з інвестиційної програми. Ці рішення мають підвищену відповідальність, тому що можуть призвести до втрат інвестиційного доходу і частини вкладеного капіталу; складність, оскільки вони повинні базуватись на глибокому аналізі не тільки поточної кон'юнктури інвестиційного ринку, але й на прогнозі її подальшого розвитку.

Процес реструктуризації інвестиційної програми підприємства потребує щоб в ході здійснення поточного моніторингу інвестиційної програми:

1) оцінювалась ефективність реалізації інвестиційної програми в розрізі окремих проектів, а також визначались показники: виконання завдань календарного плану, капітального бюджету;

2) з'ясувались причини, що обумовили зниження ефективності реалізації окремих інвестиційних проектів і програми загалом. Виявлення таких причин проводять керівники проектів або інвестиційні менеджери із залученням незалежних інвесторів;

3) формувалась система критеріїв виходу реальних проектів з інвестиційної програми. Основними серед них можуть бути: очікуване значення реального чистого приведенного доходу [5, с. 206], внутрішньої ставки доходності. Додатковими: тривалість інвестиційного циклу до початку ефективного експлуатації об'єкту; період окупності інвестиційного проекту; строк можливої експлуатації об'єкту інвестування; імідж підприємства;

4) визначались найбільш ефективні форми виходу реальних проектів з інвестиційної про-

грами підприємства. При виборі конкретних форм «виходу» опираються на критерій «мінімальні втрати інвестованого капіталу». Поряд з рішенням про «вихід» повинно готуватись рішення про можливості форми найбільш ефективного реінвестування вивільненого капіталу;

5) розроблялась процедура прийняття і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з виходом інвестиційного проекту з інвестиційної програми підприємства. Основними етапами такої процедури можуть бути:

– визначення складу власних і незалежних експертів, які прийматимуть участь у підготовці відповідального інвестиційного рішення;

– визначення складу топ-менеджерів підприємства, що уповноважені приймати такі рішення;

– визначення граничних строків прийняття таких рішень при зниженні ефективності окремих інвестиційних проектів;

– визначення найкращих форм реалізації таких рішень з позиції забезпечення максимальної ліквідаційної вартості інвестиційного проекту, що реалізується;

– вибір найбільш прийнятних строків реалізації таких рішень.

Висновки. Створення системи контролінгу, яка б постійно діяла в рамках інвестиційних програм підприємства, для більшості українських підприємств харчової промисловості є завданням проблематичним. Це пов'язано з різними причинами:

1) проблемою здійснення стратегічного і оперативного контролінгу інвестицій, і безпосередньо вирішення основного його завдання – планування, при відсутності стратегії економічного розвитку підприємства, при неякісності поточних планів операційної діяльності;

2) проблемою організації і функціонування системи контролінгу в окремо взятому підрозділі підприємства. Якщо система не буде знаходити підтримки в інших підрозділах підприємства, то не вирішуватиметься завдання інвестиційного контролінгу – збір і аналіз фактичних даних щодо показників окремих інвестиційних проектів та інвестиційної діяльності в цілому, вимір ступеня їх відхилення від запланованих;

3) проблематичністю збору або взагалі відсутністю оперативної інформації про фактичні результати реалізації окремих проектів та інвестиційної програми загалом. Інформація бухгалтерського обліку та фінансової звітності, яка є єдиною та доступною на більшості підприємств, не може використовуватись для моніторингу показників інвестиційного контролінгу через свою несвоечасність та певною мірою недостовірність;

4) проблемою отримання «прозорі» інформації, що залежить від «інформаційної культури», яка культивується вищим керівництвом на підприємствах. Небажання керівників окремих підрозділів підприємств подавати досто-

вірну інформацію про їх діяльність призводить до викривленого сприйняття загального становища підприємства і до прийняття невірних управлінських рішень. Це одна із суттєвих причин порушення дієвості системи контролінгу інвестиційних програм;

5) проблемою відсутності звітності внутрішнього користування і невимогливості вищого керівництва підприємств до її стандартизації і взаємоузгодженості. Це пояснює ситуацію з прийняттям рішень на більшості підприємств України на основі суб'єктивних оцінок та інтуїції. Через розробку загальних принципів організації системи планування, внутрішньої звітності і системи інформаційного забезпечення менеджменту, система контролінгу інвестиційних програм сприяє досягненню стратегічних і оперативних цілей інвестиційної діяльності;

6) проблемою нерозуміння керівництвом українських підприємств необхідності інвестування ресурсів у різних їх формах для створення системи контролінгу, також інвестиційного, причинами чого може бути:

- незначна масштабність і непостійність інвестиційної діяльності;
- відсутність вільних власних фінансових ресурсів та неможливість залучення позикових;
- нечітке розуміння ступеня ефективності системи інвестиційного контролінгу;
- особливості менталітету керівників, які не схильні впроваджувати нові методи управління і які вважають, що впровадження системи контролінгу є передчасним в Україні.

Всі зазначені проблеми можна подолати на рівні окремих підприємств. Для цього, на наш погляд, необхідні такі заходи:

1) систематичне здійснення стратегічного та поточного планування із застосуванням сучасних принципів гнучкості;

2) перебудова організаційної структури підприємства з метою встановлення серед виділених центрів відповідальності місця для відділу контролінгу (або окремої особи – контролера) і чітке з'ясування його підпорядкованості та кола

функціональних обов'язків з позиції сьогодення та перспективного розвитку підприємства;

3) накопичення знань як щодо розвитку теоретичних основ контролінгу, так і щодо досвіду практичного впровадження на підприємствах України й поширення цих знань серед працівників підприємства;

4) налагодження збору, обробки, систематизації та накопичення інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства та обов'язкова автоматизація цього процесу;

5) чітке відстеження керівниками вищої ланки рівня якості інформації про стан підприємства, забезпечення зацікавленості всіх підрозділів у її наданні відділу контролінгу та надійного збереження;

6) першопочаткове запровадження оперативного контролінгу на підприємстві;

7) організація безпосередньо контролінгу інвестиційних програм на підприємстві потребує також здійснення систематичних та масштабних операцій з інвестиційної діяльності.

Впровадження контролінгу інвестиційних програм на окремих підприємствах потребує наявності певного стану зовнішнього середовища. Привабливий інвестиційний клімат, здорова конкуренція, розвинена інфраструктура інвестиційного ринку, державна підтримка інвестиційних ініціатив підприємств, платоспроможний інвестор – це головні складові такого середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brzezin, W., 2001. Rachunkowosc zaradcza a controlling. Czestochowa: Naukowe.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н : Ника-Центр, 2001. – Т. 1.
3. Данилочкина Н.Г. Контроллинг инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Н.Г. Данилочкина // Управляем предприятием. – 2011. – № 6. – Режим доступа : <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=193>.
4. Serfling, K., 1992. Controlling. Stuttgart; Berlin; Koln: Kohlhammer.
5. Основы корпоративных финансов / [С. Росс и др.] ; пер. с англ. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2001.

УДК 658.8

Блажей І.О.

*аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету*

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ БРЕНДА У СВІДОМОСТІ СПОЖИВАЧА

CREATING POSITIVE BRAND IMAGE IN MINDS OF CONSUMERS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам формування позитивного іміджу бренда. Детально розглянуто процес впливу позитивного іміджу бренда на свідомість споживача. Запропоновано основні характеристики бренда, що визначають його позитивний імідж. Розроблено пропозиції щодо використання довіри до бренда як засобу впливу на кінцевий вибір споживача та інструменту досягнення кінцевої мети підприємства.

Ключові слова: бренд, імідж, свідомість, сприйняття, позиціонування, характеристики бренда, конкурентні переваги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам формирования положительного имиджа бренда. Подробно рассмотрен процесс влияния положительного имиджа бренда на сознание потребителей. Предложено основные характеристики бренда, которые определяют его положительный имидж. Разработаны предложения по использованию доверия к бренду как средству влияния на конечный выбор потребителя и инструмента достижения конечной цели предприятия.

Ключевые слова: бренд, имидж, сознание, восприятие, позиционирование, характеристики бренда, конкурентные преимущества.

ANNOTATION

The article investigates problems of creating a positive brand image. The process of impact of the positive brand image on minds of consumers has been considered in detail. The main characteristics of brand that define its positive image have been proposed. Proposals on using the trust in brand as a means to influence the final choice of the consumer and as an instrument of achieving the ultimate goal of the company have been suggested.

Keywords: brand, image, consciousness, perception, positioning, brand characteristics, competitive advantages.

Постановка проблеми. В сучасних умовах жорсткої конкуренції підприємствам стає недостатньо лише виготовляти якісний товар чи пропонувати унікальні послуги. Все частіше битва за споживача відбувається не між товарами чи компаніями, а між їх іміджами. Кожне підприємство, яке працює в конкурентному середовищі, зобов'язане приділяти значну увагу власному іміджу, який в результаті визначає ставлення до компанії не тільки споживачів, але й постачальників, інвесторів, ділових партнерів тощо.

Є такий факт, що споживач прагне придбати звичний для нього товар. В такому випадку рішенням являтиметься наділення товару додатковою цінністю до вже наявної функціональної. Традиційні методи впливу на споживача трансформуються, адаптуючись до нових умов. Бренд стає могутнім інструментом впливу на споживача, а його імідж визначає всю подальшу долю бренда і компанії загалом.

Позитивний імідж бренда дозволяє компанії встановлювати власні умови на ринку, розширює цільові сегменти, є постійно активним засобом комунікації. Основним завданням створення позитивного іміджу стає забезпечення для споживачів таких комфортних умов, за яких придбання брендового товару стане приємним та бажаним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення аспектів іміджу бренда знайшли своє відображення у працях багатьох відомих вчених та спеціалістів: О.В. Гусєва, І.В. Альшиної, Н.В. Попової, Б. Ванекена, К. Келлера, А. Байєла, С. Сомерсбі. В наукових працях розглянуто основні етапи, види та інструменти формування іміджу бренда. Основна складність їх досліджень полягає в неоднозначності трактування іміджу, тому від розуміння власне змісту цього поняття залежатиме і його подальше формування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна увага науковців приділена інструментам формування іміджу, проте залишаються недостатньо вивченими методологічні основи формування іміджу бренда в свідомості споживача, процес впливу іміджу на кінцевий вибір споживача.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних положень формування іміджу бренда у свідомості споживача, обрання тих характеристик іміджу, які стануть визначальними в прийнятті рішення про купівлю.

Основним завданням дослідження є обґрунтування впливу бренда іміджу на кінцевий вибір споживача, формування у свідомості споживачів прийняттого та привабливого іміджу бренда.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі брендинг є привабливою перспективою, покликаною налагодити відносини зі споживачем у розрізі «тут і зараз». Проте для формування ефективного бренда недостатньо лише організованої рекламної кампанії. Передусім бренд повинен знаходити емоційний відклик у свідомості споживача, викликати певний естетичний образ, бажання приєднатися до світу компанії, купивши продукт чи обравши послугу. В такому випадку імідж бренда – це цілеспрямовано сформований образ, що наділяє підприємство індивідуальними рисами та надає йому певну значимість [1].

Імідж бренда можна розглядати в кількох аспектах[2]:

- як престиж бренда;
- як образ бренда;
- як репутацію бренда;
- як сприйняття бренда.

Імідж відображає думки, почуття, очікування цільової аудиторії. Головною функцією іміджу є формування позитивного відношення до бренда, що, в свою чергу, призводить до вибору певного товару/послуги споживачем, а значить, і до зміцнення конкурентних позицій підприємства. Розглянемо детальніше вплив позитивного іміджу бренда на кінцевий вибір споживача (рис. 1).

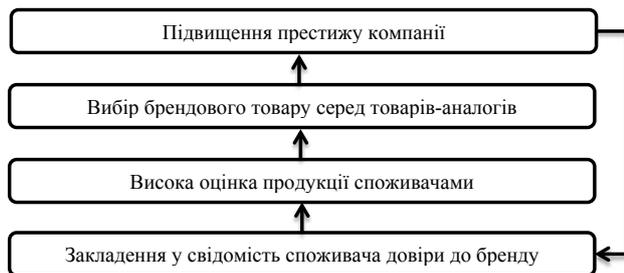


Рис. 1. Процес впливу позитивного іміджу бренда на кінцевий вибір споживача

Джерело: розроблено автором

Перший етап, він же і визначальний для формування саме позитивного іміджу, полягає у створенні довіри споживача до бренда. Довіра може забезпечуватись багатьма факторами:

- надійність – період функціонування підприємства на ринку, висока якість пропонованих товарів/послуг, наявність значної кількості ресурсів, виконання підприємством обіцянок, даних споживачам чи діловим партнерам;
- прогресивність – гнучкість конкурентної політики, творчий підхід до вирішення проблем, здатність вирішувати складні проблеми, готовність розвиватись та шукати нові шляхи задоволення потреб споживачів, активний маркетинг;
- компетентність – компетенція працівників підприємства, рівень спеціалізації виробництва;
- соціально-етичний аспект – благочинність, участь у благоустрої району, міста чи області, організація розважальних заходів, організація виробництва з орієнтацією на екологічність товару.

В ідеалі бренд, що бажає заслужити довіру споживачів, повинен дещо використовувати кожен з цих факторів та активно доносити їх до цільового сегмента. Імідж – це фактор довіри клієнтів, зростання числа продажів, а значить, і процвітання або занепаду фірми, її власників і працівників [2, с. 297].

На другому етапі, після того, як до споживача було донесено, чому бренд заслуговує на довіру, відбувається безпосередня оцінка цих зусиль споживачем. В цьому випадку сфор-

мований позитивний імідж бренда безумовно впливає на кінцевий вибір споживача. Прийшовши в місце продажу, покупець швидше обере товар, назву якого він неодноразово чув у позитивному контексті (до прикладу, як екологічний чи виготовлений з високоякісної сировини), ніж товар, невідомий для нього або ж такий, що викликає негативні асоціації.

Збільшення продажів товару безперечно веде за собою підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання його потужностей, можливостей впливу, престижу компанії та її брендів. А це, у свою чергу, відкриває простір для кращої організації всередині компанії, вдосконалення виробництва, і, відповідно, зміцнення довіри до бренда у свідомості споживача, зростання частки ринку.

Споживач повинен захотіти асоціювати себе з брендом, включити його в своє повсякденне життя, що практично неможливо, якщо імідж бренда в очах споживача є недосконалим чи негативний. Тому важливо розібратись, що саме хоче бачити покупець, коли обирає той чи інший бренд. Виділимо ознаки позитивного іміджу у свідомості споживача:

1. Привабливість. Кожна людина бажає відчувати себе привабливою. У багатьох поняття «привабливість» асоціюється з впевненістю у собі. Важливо донести, що, обираючи конкретний бренд, споживач вдосконалює себе, стає кращим, ніж був до того, коли в нього не було цього товару. Привабливість достатньо складне явище, оскільки тісно пов'язане з модою, тенденціями, менталітетом. Тому необхідно чітко розуміти: те, що привабливо сьогодні, може вже завтра стати відштовхуючим.

2. Унікальність. Бажання бути індивідуальністю, особистістю в очах оточуючих успішно використовується багатьма брендами за рахунок своєї простоти – придбайте наш особливий товар і ви теж станете особливими.

3. Динамічність. Світ постійно змінюється, відповідно повинен міняти і образ бренда. Проте тут необхідно зробити зауваження, що різка зміна іміджу не завжди впливає позитивно, особливо якщо попередній образ успішно використовувався компанією роками. В такому випадку, доцільно ретельно вивчити тенденції на ринку та бажання споживачів побачити бренд в новому світлі.

Перш ніж перейти до втілення іміджу бренда в реальність, необхідно чітко розуміти, що потрібно зробити, як саме це зробити і що є кінцевою метою. Природно, що кожна компанія бажає забезпечити своєму бренду позитивний, привабливий імідж, проте це надто узагальнене ствердження. Потрібно деталізувати бажаний образ, ретельно продумати кожен можливий сценарій сприйняття того чи іншого фактору споживачами, щоб надалі розвивати найбільш вдалий сценарій та поступово відходити від неоднозначного чи негативного.

Імідж бренда формується постійно, не зважаючи на те, чи докладає компанія певних зусиль для його формування. Імідж може бути складним чи дуже простим. Він може бути стійким, що ґрунтується на тривалому досвіді використання, або дуже нестійким та динамічним. Він може бути чітким та визначеним чи розпливчастим, різним для різних людей [4, с. 133]. Проте, якщо компанія бажає власноруч управляти обраним варіантом іміджу, необхідно бути готовим до постійного, ретельного контролю. Важкість управління іміджем бренда полягає в його нестабільності. Імідж бренда, це значною мірою художній образ, який може викликати найрізноманітніші відгуки у свідомості споживача, тому особливо важливо добре розуміти цільову аудиторію компанії, щоб направити на неї емоційний посыл бренда.

У кожного споживача сформований свій унікальний образ бренда, тобто такий, який для нього є найбільш прийнятним. Ці уявлення формуються соціальними, культурними, психологічними, особистісними якостями людини [5, с. 562]. Дослідження цільової аудиторії дозволяє визначити, що для неї є найважливішого в тому чи іншому бренді, чому вона обирає саме його.

Якщо розглядати бренд як комунікацію, то, з одної боку, знаходиться споживач з цільової групи, а з іншої – виробник, представлений брендом, тоді як імідж знаходиться в їх з'єднанні. Імідж необхідно спроекувати і надалі ним управляти – це одне з основних завдань брендингу.

Формування позитивного іміджу бренда передбачає вивчення характеристик іміджу з трьох сторін (табл. 1).

Таблиця 1

Вимірювані характеристики іміджу бренда

	Сутність	Шляхи отримання інформації
Сприйняття	Бачення і сприйняття бренда споживачами.	Польові дослідження, опитування
Фактичний (реальний)	Реальні дані щодо сильних та слабких сторін бренда, що встановлюються компанією.	Внутрішній аудит
Бажаний	Проектна конструкція (як повинен сприйматись бренд згідно з цілями компанії).	Стратегія позиціонування бренда

Джерело: сформовано автором на основі [2; 6]

Правильне використання вимірюваних характеристик іміджу для знаходження сильного емоційного образу може стати ефективним початком створення довготривалого, привабливого іміджу бренда, що не тільки запам'ятається, а й стане знаковим для певного сегмента ринку.

Бажаний імідж бренда в результаті повинен включати позитивні асоціації, що існують у споживачів поряд з цим брендом, і розвивати їх у найбільш привабливому напрямку, згідно з можливостями компанії та характеристиками товару чи послуги.

Будь-який сформований образ є відображенням матеріального світу в свідомості людини. Він формується у процесі сприйняття різноманітних властивостей та явищ за рахунок їх впливу на органи відчуттів. Образ є абсолютно суб'єктивним поняттям, тому що залежить від особливостей окремої людини [7, с. 36]. Виходячи з цього, імідж бренда формується у свідомості в процесі споживання брендового товару/послуги. Паралельно у споживача виникають певні емоції, які підтримують чи, навпаки, послаблюють зацікавленість у бренді.

Отже, імідж бренда формується у свідомості споживачів в результаті співставлення вражень, що створює компанія, впливаючи на органи відчуттів, та тих уявлень, що існували у споживача раніше (особистісні, культурні, соціальні фактори).

Висновки. З наповненням ринку товарами, виникають труднощі їх збуту. Для повноцінної реалізації в умовах перенасичення ринку функціонального значення товару стає замало, виникає необхідність привернення уваги за рахунок інших цінностей. Тобто формується певний імідж, створюючи вигоду придбання певного бренда. Він стає своєрідним мотивом, що визначає поведінку споживача при виборі товару.

Формування позитивного іміджу бренда несе за собою створення значних конкурентних переваг. Споживач хоче асоціювати себе з обраним брендом, тому емоційна складова іміджу стає визначальною. Вивчення та подальше використання характеристик іміджу у стратегічному розвитку бренда дає можливість компанії збільшити власну частку ринку за рахунок переконання споживачів у більшій цінності свого товару поряд з іншими.

Необхідно чітко розуміти мету формування іміджу бренда та на її основі організувати всю роботу з управління іміджем. Без подальшого керування іміджем всі попередньо затрачені зусилля можуть стати абсолютно марними.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є поглиблене вивчення впливу іміджу бренда на прийняття рішення споживачем при купівлі товару/послуги на основі комплексу маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блинов А.О. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности / А.О.Блинов, В.Я.Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 35–44.
2. Александров Н.Н. Бренд. Привабливість та ідентичність

- [Електронний ресурс] / Н.Н. Александров. – Режим доступу : http://alexnn.trinitas.pro/files/2011/07/Brend_14-a.pdf.
3. Співак В.О. Організаційна поведінка і управління персоналом : навч. посіб. для вузів / В.О. Співак. – СПб. : Видавництво «Пітер», 2000 – 412 с.
 4. Ульяновский А.В. Могучий/незначительный: выбор имиджа в PR / А.В. Ульяновский. – СПб. ; Альпина-Пресс, 2004. – 234 с.
 5. Келлер К.Л. Стратегічний бренд-менеджмент: створення, оцінка і управління марочним капіталом / К.Л. Келлер ; пер. з англ. – 2-е вид. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 704 с.
 6. Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка / И.С. Важенина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 136–142.
 7. Дабіжа В.В. Теорія прийняття рішень / В.В. Дабіжа ; Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (Інститут права та суспільних відносин, кафедра міжнародної інформації). – К. : [б.в.], 2010. – 64 с.

УДК 339.3

Бозуленко О.Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та маркетингу
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

PRODUCT RANGE FORMATION AS A STRATEGIC ELEMENT OF BUSINESS ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам формування асортименту товарів у комерційній діяльності. Розглядаються чинники, які впливають на формування асортиментної політики торговельного підприємства, визначено стратегічні підходи до управління асортиментом і дано рекомендації з удосконалення цього процесу.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, асортиментна концепція, комерційна діяльність, торговельне підприємство, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам формирования ассортимента товаров в коммерческой деятельности. Рассматриваются факторы, влияющие на формирование ассортиментной политики торгового предприятия, определены стратегические подходы к управлению ассортиментом и даны рекомендации по совершенствованию этого процесса.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, ассортиментная концепция, коммерческая деятельность, торговое предприятие, стратегия.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of formation of the product range in business activity. The factors influencing the formation of assortment policy of commercial enterprise are studied. The strategic approach to the management of assortment and recommendations to improve the process are provided.

Keywords: assortment, assortment policy, assortment concept, business, commercial enterprise strategy.

Постановка проблеми. Торгівля у ринковому середовищі відбувається в умовах постійної зміни зовнішнього оточення. У цій галузі знаходять своє відображення різноманітні економічні процеси, суперечливі тенденції, що притаманні підприємництву загалом.

За таких обставин комерційна діяльність, яка останнім часом перебуває в стані постійних змін, набуває все більшого значення у діяльності торговельних підприємств. Невід'ємною складовою комерційної діяльності є формування та управління товарним асортиментом, яке поряд з місцем розташування і ціною політикою дозволяє сформувати у споживача певний рівень сприйняття підприємства торгівлі.

Сьогодні необхідний асортимент товарів визначає сам ринок, і тому виважена товарна політика торговельних підприємств – це запорука формування збалансованого асортименту, який сприятиме зміцненню ринкових позицій підприємства, отримання прибутку і привер-

нення прихильності споживача. Кожне торговельне підприємство потребує формування оптимального асортименту, що становить важливу стратегічну складову його комерційної діяльності та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування товарного асортименту завжди знаходились у полі зору вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як Ф. Алескеров, І. Ансофф, В. Апопій, Г. Армстронг, Л. Балабанова, А. Войчак, Г. Иванов, С. Ілляшенко, А. Мазаракі, Н. Норіцина, Ф. Панкратов, Г. Серьогіна, Г. Тарасюк, Н. Юрова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на практиці традиційні підходи до формування асортименту часто не відповідають реальним умовам функціонування ринку і, як наслідок, стають малоефективними. Тому наявні проблеми у цій площині потребують узагальнення і нового бачення.

Виклад основного матеріалу. Традиційно формування асортименту в торговельних підприємствах складається з таких етапів:

- визначення групового асортименту товарів на основі маркетингових досліджень ринку;
- визначення структури групового асортименту по кожній групі, враховуючи розміщення та потужність підприємства;
- визначення розгорнутого асортименту в межах кожної групи [1, с. 169].

Управління формуванням асортименту товарів на підприємстві є складним процесом, який здійснюється з урахуванням дії відповідних факторів. До загальних факторів, що впливають на формування асортименту, належать споживчий попит і виробництво товарів, а до специфічних – тип і розмір торговельного підприємства, його технічна оснащеність, умови товаропостачання, чисельність та склад населення, транспортні умови, наявність інших підприємств у зоні діяльності. На формування асортименту товарів підприємств значний вплив мають інтереси самих споживачів, характеристики товарів, а також сучасні торговельні технології продажу. Важливим є також і зворотній зв'язок «покупець-продавець», завдяки

якому покращується фінансовий стан підприємств, збільшується попит на товари. Не менш значущим є чинник взаємної заміни товарів, що означає, якщо немає у продажі певного товару, то повинна бути йому заміна, і споживач залишиться задоволеним. Ще одним суттєвим фактором є ціна товару. На підприємстві повинно бути співставлення товарів з різними цінами, завдяки якому споживач може обрати той товар, який йому найбільше підходить [2].

Сьогодні формування асортименту товарів у торговельних підприємствах доцільно розглядати з товарознавчого та комерційного поглядів.

Товарознавці трактують асортимент товарів як сукупність (набір) товарів різних груп, видів і різновидів, а формування асортименту відбувається за визначеними ознаками так, щоб сукупність товарів задовольняла різноманітні аналогічні та особисті потреби [3, с. 33]. При цьому асортимент – це не постійна величина, адже повсякчас з'являються нові товари, які повинні відповідати стратегії роботи підприємства. Саме тому важливо правильно сформувати широту і глибину асортиментної лінії торговельного підприємства, врахувати регіональні особливості покупців і конкурентів, особливості його формату і площі. Застосовуючи стратегію оптимізації асортименту, можна регулювати його широту та глибину через скорочення асортименту до кількох товарних груп, а в групі, у свою чергу, пропонувати тільки ті товари, що користується підвищенням попитом. Стратегія максимального розширення та поглиблення асортименту, навпаки, передбачає достатньо широкий асортимент товарів, який пропонує тільки певний магазин. Але здійснення такої стратегії вимагає значних фінансових ресурсів. Отже, асортимент товарів повинен формуватися з урахуванням головної цілі та стратегічних підходів, які ставить перед собою підприємство.

З-поміж різних видів економічної діяльності (виробничої, комерційної, фінансово-кредитної) в Україні з огляду на об'єктивні обставини, найбільшим потенціалом наділена саме комерційна діяльність, яка забезпечує до 20–30% рентабельності підприємства. Комерційна діяльність є найважливішою складовою ринкової стійкості торговельного підприємства, і від її результатів залежить ефективність всієї фінансово-господарської системи.

Формування асортименту товарів, як елемент комерційної діяльності, для торговельних підприємств забезпечує насамперед ефективний товарно-грошовий обмін. Адже формування асортименту, який здійснюють комерційні працівники, крім добору та визначення номенклатури товарів за різними ознаками з метою задоволення попиту споживачів, ще й передбачає забезпечення високої прибутковості роботи підприємств торгівлі [4, с. 456].

Суттєвої різниці між товарознавчим та комерційним баченням формування асортименту не існує. Але комерційний підхід найбільш зоріє-

тований на задоволення потреб споживачів, що потребує управління структурою асортименту товарів, яка б відповідала різнобічним потребам і очікуванням споживачів [5, с. 85].

Загальні напрями у формуванні асортименту товарів торговельними підприємствами визначаються його асортиментною політикою, сутність якої полягає у виявленні конкретних засобів управління ринком у частині забезпечення структурно-асортиментної збалансованості попиту та пропозиції з урахуванням цільових орієнтирів і установок [6, с. 48]. Мета асортиментної політики – розробити принципи добору товарів як комплексів маркетингу з урахуванням специфіки роботи окремих підприємств.

Асортиментна політика і стратегія діяльності торговельних підприємств нерозривно пов'язані і є визначальними при його позиціонуванні.

Зважаючи на велику різноманітність типів, форм та методів комерційної діяльності, реалізація комерційної функції щодо формування асортименту товарів може відбуватись неоднаково у різних типах і групах торговельних підприємств.

Зростання попиту населення на тлі тривалого обмеженого асортименту магазинів класичного «радянського періоду» об'єктивно призвело до появи спеціалізованих магазинів. Такі торговельні підприємства, як правило, пропонують широкий асортимент вузького переліку товарів. Це може бути одяг і взуття, господарські товари, ювелірні вироби, годинники, електроприбори, обладнання, меблі, квіти, книги, будівельні матеріали та ін.

Популярність супермаркетів пояснюється запровадженням методу самообслуговування покупців та широким асортиментом найрізноманітніших товарів загального призначення. Площа супермаркетів може коливатися у діапазоні від 400 до 2,5 тис. м², що надає спроможності таким магазинам цілком задовольняти вимоги людини в їжі, товарах та послугах.

Поширення низки невеликих магазинчиків, площею меншою за 120 м², пояснюється зручністю їх розташування в межах житлових масивів і графіками роботи (працюють допізна та без вихідних). У таких торговельних підприємств асортимент товарів доволі обмежений, проте швидкість обороту висока. Значна торговельна націнка компенсована з боку підприємства подовженим часом роботи, наявністю товарів повсякденного попиту та географією розміщення.

Отже, передусім тип магазину визначає асортиментну пропозицію конкретного товару потрібного обсягу і затребуваної якості та надання очікуваного спектра послуг.

Ринок споживача, породжений розвитком ринкових відносин, використовуючи маркетингові та логістичні підходи до комерційної діяльності, характеризується найбільш повним задоволенням потреб споживачів, що, в свою чергу, потребує підвищення якості товарів та індиві-

дуального підходу до задоволення цих потреб [5, с. 83].

В цих умовах формування асортименту товарів торговельного підприємства здебільшого залежить від характеру попиту й особливостей контингенту, що обслуговується, його професійної, національного, вікового складу, купівельної спроможності, умов праці та побуту [7, с. 12].

Специфіка споживчого попиту населення, диверсифікована місцем його проживання, вродженими та набутими демографічними ознаками їх носіїв, сезонністю, рівнем доходів, а отже, доброякісністю життя мешканців, стабільністю соціально-економічного становища у країні загалом.

Попит – це основний фактор, що впливає на формування асортименту товарів. Процес вивчення попиту та формування асортименту передбачає дослідження поведінки споживачів й аналіз зони діяльності підприємства. Значення цього фактору набагато більше, ніж можливості та умови поставки товарів, наявність торговельних, складських площ і матеріально-технічного забезпечення підприємства. Вивчення попиту необхідно проводити в цілому, а також за окремими товарними групами і асортиментними позиціями, використовуючи інформацію, отриману від покупців, постачальників, зі звітів та результатів дослідження динаміки ринку. Доцільно назвати такі методи вивчення попиту, як: оперативний метод (облік щоденної реалізації товарів, розподілення попиту за часом), ведення журналу незадоволеного попиту, опитування потенційних та можливих покупців, спостереження в торговому залі, фокус-групи, бесіди з покупцями, метод «очима покупців», аналіз маршрутів покупців, пробні покупки у своєму магазині та магазинах конкурентів [8].

Запорукою конкурентоспроможності торговельного підприємства є постійне розширення асортименту, мобілізація його внутрішніх ресурсів, спрямованість на досягнення конкурентних переваг і використання ринкових можливостей.

Зосереджуючи свою увагу на проблемах стратегічного менеджменту торговельних підприємств, можемо зазначити, що наявність стратегії комерційної діяльності є однією з важливих передумов ефективності здійснення комерційної діяльності торговельного підприємства.

Стратегія розвитку ринку передбачає адаптацію наявного асортименту товарів до нових ринків збуту. Здійснення такої стратегії тісно пов'язане зі стратегією розвитку товару, що означає модифікацію товару підприємства або його якісних характеристик (стилю, іміджу, розширення асортименту) для наявних споживачів. Інакше кажучи, підприємство пропонує вдосконалений товар або розширює його асортимент через підвищення якості товару, розробку його нових моделей, пропозицію нових товарів тощо. Для цієї стратегії характерні

значні строки реалізації, високі комерційні ризики, значні витрати на розробку та виробництво нових товарів.

Такий ринковий принцип базується на асортиментній концепції, розробка якої передуює формуванню стратегічного товарного асортименту. В основу такої концепції покладаються споживчі потреби конкретних суб'єктів ринку, забезпечення найбільш ефективного використання фінансових, матеріальних, технологічних і трудових ресурсів. Асортиментна концепція є системою загальних показників, що характеризують можливості раціонального розвитку асортименту, рівень цін на конкретні товари [9, с. 184].

Формування стратегічного асортименту та управління ним у конкретно взятому торговельному підприємстві – це комплексне вирішення таких завдань, як:

- моніторинг наявної стратегії і тактики формування асортименту на підприємстві, здійснення SWOT-аналізу закупівельної політики та політики продажу;

- побудова товарної матриці з урахуванням групування товару за цінами, комплексністю покупок тощо;

- зниження витрат по всьому ланцюгу товаропостачання товару, в результаті чого відбувається встановлення найбільш низьких цін на ринку порівняно з конкурентами;

- застосування IT-систем управління асортиментом;

- пропозиція унікального товару та сервісу [10].

При здійсненні контролю за формуванням асортименту товарів доцільним є моніторинг стану економічної стійкості торговельного підприємства за системою показників, які поряд з фінансовою, ринковою, діловою, управлінською, кадровою, оцінюють також і асортименту стійкість торговельного підприємства.

Для визначення перспективних напрямів асортименту доцільно розраховувати такий показник як еластичність товарообігу за групами і окремими товарами. Цей коефіцієнт розраховується як відношення приросту товарообігу у групі (або товару) за звітний період до приросту загального обсягу товарообігу і показує, наскільки змінився товарообіг у групі (товару) при зміні загального обсягу товарообігу на 1% [8].

Запровадження такого моніторингу сприятиме розробці ефективних управлінських рішень задля збереження чи підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку загалом і у своєму сегменті зокрема.

Отже, правильне формування асортименту забезпечує задоволення попиту споживачів, гнучку політику реагування на потреби ринку, забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Як стратегічний елемент комерційної діяльності формування асортименту в торговельних підприємствах передбачає послідовну

сукупність заходів, форм і методів, за допомогою яких забезпечується основна мета діяльності підприємства – найбільш повне задоволення потреб споживачів й отримання прибутку.

Для вирішення завдань формування товарного асортименту необхідний стратегічний підхід. Це передбачає, що будь-яке рішення у цій сфері повинно прийматися не тільки з огляду на поточні інтереси, а й з урахуванням того, як воно позначатиметься на результатах діяльності підприємства.

Отже, формування асортименту потребує чіткого визначення комерційної стратегії підприємства на ринку, постійного моніторингу ринку і потреб споживачів, реального бачення своїх теперішніх та перспективних можливостей і ресурсів, що і стане предметом наших подальших досліджень

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності : навч. посіб. / Г.М. Тарасюк. – К. : Каравела, 2005. – 400 с.
2. Норіцина Н.І. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. / Н.І. Норіцина. – К. : НАУ, 2002. – 217 с.
3. Непродовольчі товари : підруч. / редкол. В.І. Михайлов, Т.Г. Глушкова, О.І. Зінченко. – К. : Книга, 2005. – 536 с.
4. Комерційна діяльність : підруч. / за ред. проф. В.В. Алопія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
5. Юрова Н.А. Управление ассортиментом как функциональный аспект коммерческой деятельности / Н.А. Юрова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2009. – Вып. 8(141). – С. 83–89. – (Серия «Экономика и менеджмент»).
6. Алескеров Ф.Н. Ассортимент и качество товаров: управление в регионе / Ф.Н. Алескеров, А.Н. Яровиков. – М. : Азернешр, 2005. – 183 с.
7. Иванов Г.Г. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебное пособие / Г.Г. Иванов [и др.] ; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
8. Ассортимент: стратегия и тактика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.usconsult.ru/b_020.html.
9. Ситжанова А.М. Теоретические аспекты определения ассортиментной политики предприятия / А.М. Ситжанова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2010. – Т. 3, вып. 27–1. – С. 183–185.
10. Стратегия и тактика управления ассортиментом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.astrabc.net/content/strategiya-i-taktika-upravleniya-assortimentom>.

УДК 330.34

Бойківська Г.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету***ЗАКОНОМІРНОСТІ, ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ
ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА****REGULARITIES, CHARACTERISTICS AND FACTORS OF FORMATION
OF PRODUCTION CAPACITY OF ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

Ефективність діяльності переробних підприємств в умовах ринкової конкуренції залежить в основному від якості формування та рівня використання виробничого потенціалу. Для сучасної промисловості актуальним є розвиток економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції, активізація інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції зростання зносу основних засобів за рахунок використання та впровадження інновацій у виробничий процес.

Ключові слова: виробничий потенціал, закономірності формування, фактори формування, ефективність, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Эффективность деятельности предприятий в условиях рыночной конкуренции зависит в основном от качества формирования и уровня использования производственного потенциала. Для современной промышленности актуальным является развитие экономически эффективных производств и повышение конкурентоспособности продукции, активизация инвестирования в реальный сектор экономики и преодоления тенденции роста износа основных средств за счет использования и внедрения инноваций в производственный процесс.

Ключевые слова: производственный потенциал, закономерности формирования, факторы формирования, эффективность, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The efficiency of enterprises in a competitive market depends mainly on the quality of the formation and use of production capacity. For modern industry, the issues of the development of cost-effective production and improved product competitiveness, boosting investments in the real economy and overcome the depreciation growth trend due to the use and introduction innovation in the production process are important.

Keywords: production capacity, regularities of formation, factors of formation, efficiency, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України та проблеми, які існують на сьогоднішній день, ставлять підприємства, особливо переробної промисловості, перед необхідністю формування стратегії розвитку господарської діяльності відповідно до специфіки та особливостей ринкової економіки, проведення зваженої, обґрунтованої політики з випуску продукції, якої потребує ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка теоретико-методологічних питань підвищення ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств стала темою досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Різноманітними дослідженнями цієї проблеми займалися і зробили вагомий внесок у її розвиток такі вчені, як Л.І. Абалкін, Р.А. Белоусов, Ю.Ю. Донець, Т.Г. Дудар, С.Л. Дусановський, А.А. Задоя, М.І. Іванов, С.О. Іщук, Є.В. Лапін, Є.В. Мних, М.К. Пархомець, Й.М. Петрович, В.В. Россоха, П.Т. Саблук, В.І. Свободін, О.С. Федонін, Т.С. Хачатуров, Д.А. Черніков, А.П. Чечет, Д.К. Шевченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявний науковий доробок, ряд питань все ж залишається недостатньо дослідженим. Це стосується насамперед структури виробничого потенціалу, факторів його формування та подальшого використання, виявлення основних напрямів подальшого розвитку та вдосконалення виробничого потенціалу. Усе це зумовило вибір теми дослідження, обґрунтування його мети, завдань.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад та розробка науково-практичних рекомендацій з ефективного використання виробничого потенціалу підприємств, зокрема визначення та систематизація факторів формування виробничого потенціалу підприємств з метою встановлення їх впливу на подальше ефективне його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні складові потенціалу, такі як: інтелектуальний, потенціал обладнання, технологічних можливостей, інноваційний та ін. Кожна з них окремо не дає загальної характеристики виробничого потенціалу, оскільки виробничий потенціал – це поняття комплексне, системне і воно визначає напрями його формування та більш повного використання.

З огляду на цей аспект дослідження, у системі виробничого потенціалу підприємства доцільно виокремити такі закономірності його формування:

– потенціал підприємства – це складна система типових характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінювати один одного, тобто є альтернативними;

– потенціал підприємства не можна утворити на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;

– потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових його елементів;

– елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а лише в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з іншого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві [1].

Цікавою є думка щодо виділення таких груп закономірностей, як:

– формувальні – закономірності розвитку виробничого потенціалу, які зумовлюють перехід системи в якісно інший стан;

– регульовальні – закономірності функціонування виробничого потенціалу, які сприяють стабілізації наявного рівня якості системи [2].

Головна складність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх його компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Тобто виробничий потенціал підприємства має формуватись згідно з концепцією розвитку галузі на основі підсумовування пропорцій складових у єдину систему, що забезпечило б ефективне виробництво продукції відповідно до потреб та вимог ринку.

Поряд із закономірностями формування та використання виробничого потенціалу доцільно, на нашу думку, виокремити його характеристики, які дають можливість досліджувати виробничий потенціал як цілісну систему з притаманними особливостями розвитку, функціонування та відтворення, зокрема структурними, якісними, соціально-економічними особливостями (рис. 1).

Детальніше зупинимось на кожній з груп характеристик виробничого потенціалу. Досліджуючи виробничий потенціал в контексті структурної складової, на нашу думку, варто виділити такі характеристики: цілісність – означає, що всі складові, структурні елементи виробничого потенціалу повинні бути спрямовані на досягнення єдиної мети. Кожна зі складових потенціалу має право на функціонування лише тоді, коли вона бере участь у досягненні сукупного результату.

Взаємозв'язок, взаємодія елементів – це характеристика виробничого потенціалу, яка направлена на забезпечення його системної цілісності. Однак, ми вважаємо, що лише ця характеристика дає можливість досягти нових результатів, якісних переваг, що не було притаманним структурним елементам виробничого потенціалу до їхньої взаємодії. Відповідно, взаємодоповнення дає можливість нівелювати певні недоліки його окремих складових.

Взаємозамінність (альтернативність) складових виробничого потенціалу побудована на гіпотезі, що елементи виробничого потенціалу в різних співвідношеннях можуть бути спрямовані на виконання одного і того ж завдання, це зумовлено динамічним розвитком зовнішнього середовища та обмеженістю ресурсів.

Кількісне вимірювання, масштаб потенціалу – це характеристики, які визначають вимоги щодо кількісного оцінювання наявного виробничого потенціалу та дають можливість для проведення порівняння з аналогічними показниками інших підприємств. Масштаб потенціалу визначає місце, позицію підприємства серед конкурентів, в галузі, регіоні, країні. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновки, що на основі визначення кількісних показників окремих підприємств формується сукупний потенціал промисловості, сільського господарства, кадровий потенціал галузі.

Розглянувши якісні характеристики виробничого потенціалу, з їх числа, на нашу думку, доцільно виділити здатність сприймати інновації. Означена характеристика визначає можливість розвитку виробничого потенціалу шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей, є основною рушійною силою його розвитку, адже створення та впровадження інновацій дає можливість підприємству отримати конкурентні переваги через подолання опору старих елементів.

Гнучкість, як якісна характеристика виробничого потенціалу, вказує на можливості пере-

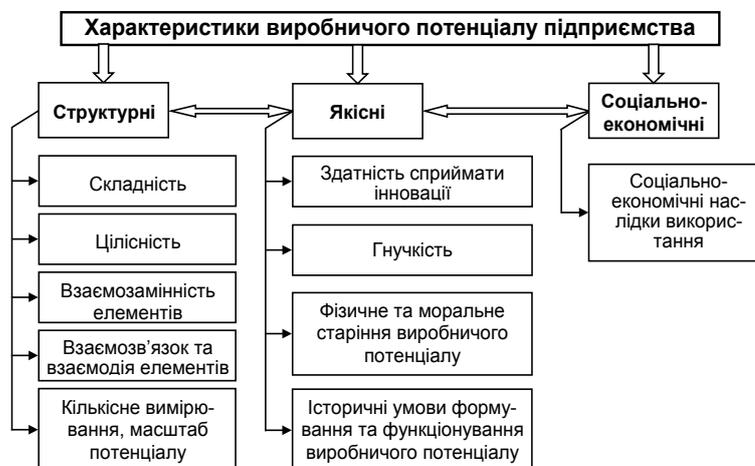


Рис. 1. Класифікація характеристик виробничого потенціалу промислового підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [3]

орієнтації системи на здійснення інших видів діяльності (на випуск нової продукції, використання інших ресурсів тощо) без ґрунтовних змін у матеріально-технічній базі, визначає швидкість реакції на зміни. Вимоги щодо підвищення гнучкості потенціалу пояснюються нестабільністю середовища функціонування організації.

Фізичне та моральне старіння виробничого потенціалу визначається наявністю матеріально-речових елементів, що мають свої «строки служіння». Під впливом НТП, а також вимог ринку, розширюється номенклатура високо-ефективного оснащення, яке є фактором формування та підвищення конкурентоспроможності організацій, оскільки скорочується період морального старіння як основних фондів, так і виробів. Підприємства, які не мають змоги або не бажають оновлювати свій потенціал, врешті-решт постають перед проблемою подальшого свого існування.

Історичні умови формування та функціонування виробничого потенціалу повинні враховуватися як характеристики виробничого потенціалу підприємства, оскільки саме вони встановлюють географічне розташування, масштаби, коопераційні зв'язки та «прив'язку» до осередків сировини тощо. Це свідчить про певні обмеження щодо використання та перетворення потенціалів окремих підприємств.

До групи соціально-економічних характеристик зарахуємо соціально-економічні наслідки

використання, які мають бути визначені для ідентифікації зацікавлених у використанні, підтримці в наявному стані або розвитку (скороченні) виробничого потенціалу підприємства. Темпи та якість перетворень залежать від структури зацікавленостей власників, суспільства, місцевих громад, працівників.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що структура виробничого потенціалу підприємства – це відносно стійкий спосіб організації його елементів, які розкривають його будову, елементний склад, закономірності, особливості, принципи формування та розвитку.

Для вирішення завдань дослідження актуальним є розгляд основних питань удосконалення управління розвитком та ефективним використанням виробничого потенціалу як основи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Вони полягають в оцінюванні та визначенні основних об'єктів і напрямків, що визначають ріст й ефективне використання виробничого потенціалу як цілісної та динамічної системи, внесення змін в її структурні елементи, їх модернізацію відповідно до тих стратегічних завдань, які ставлять на підприємстві. Ми вважаємо, це стане можливою тоді, коли правильно будуть оцінені всі фактори, які визначають виробничий потенціал підприємства, а також коли будуть створені відповідні системи управління, які забезпечать реалізацію намічених планів і програм.

Виробничий потенціал – це здатність окремого підприємства виконувати певний обсяг робіт, випускати продукцію для реалізації своєї місії та цілей, які визначені його стратегією; це сукупність вартісних та натурально-матеріальних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня та якості в необхідному обсязі [1]. Потенційні можливості зумовлені факторами, які визначають умови, необхідні для цієї роботи, а саме: матеріальними, людськими, інтелектуальними та іншими факторами, тобто виробничий потенціал – це не просто виробнича потужність підприємства, яка визначає можливість виробляти певну продукцію.

Реалізація виробничого потенціалу залежить від ряду зовнішніх факторів (зовнішнє середовище, ступінь використання виробничого потенціалу) і від внутрішніх, які характеризують можливість реалізувати цей потенціал.

Розвиток виробничого потенціалу (ВП) можна розглядати як функцію, яка залежить від сукупності аргументів (факторів) [4]:

$$ВП = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_n), \quad (1)$$

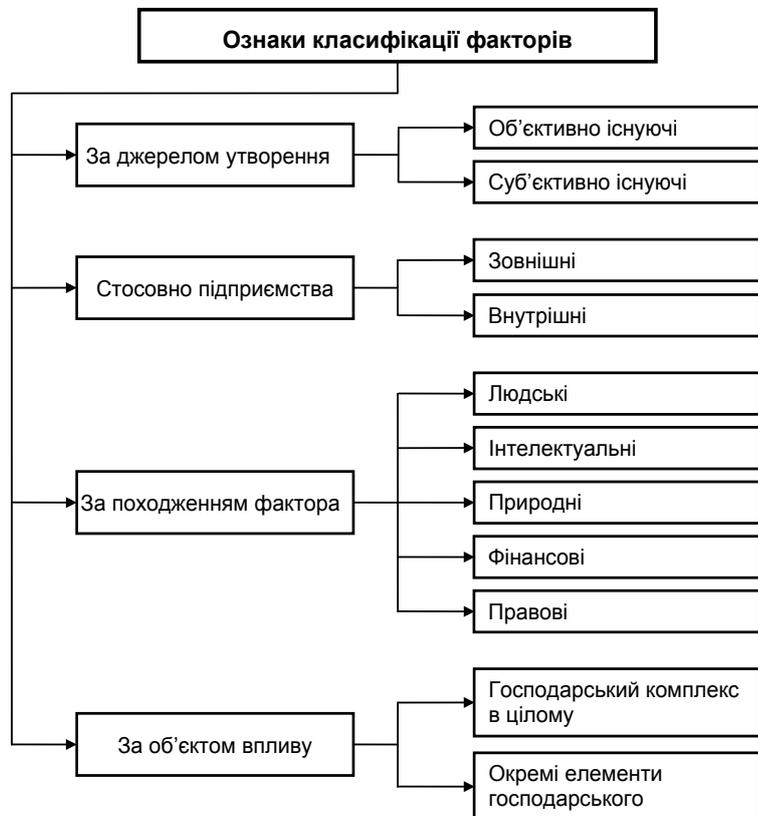


Рис. 2. Класифікація факторів, які впливають на формування та використання виробничого потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [5]

де $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – фактори, які визначають виробничий потенціал.

Під факторами слід розуміти ті сили та інструменти впливу, які формують виробничий потенціал підприємства. Вони є достатньо складним об'єктом вивчення, враховуються при розробці стратегії використання та нарощування виробничих можливостей.

Вивчення та узагальнення теоретичних засад формування і використання виробничого потенціалу дало змогу класифікувати фактори за певними ознаками, узагальнена їх класифікація наведена на рисунку 2.

Така систематика дає можливість впорядкувати всю множину факторів, виходячи з особливостей їх впливу на виробничий потенціал підприємств та виокремити чотири основні класифікаційні ознаки: за джерелом утворення, стосовно підприємства, за походженням фактора, за об'єктом впливу.

Групу факторів «за джерелом утворення» виробничого потенціалу можна поділити на об'єктивно та суб'єктивно існуючі (рис. 3).

До об'єктивно існуючих належать фактори, які діють незалежно від функціонування окремо взятого підприємства та органів його управління: економічні закони суспільства, дії владних і державних органів, стан національного та світового ринків тощо.

Суб'єктивно існуючі – це фактори, які виникають в результаті дій, рішень як керівників підприємства, так і керівників вищого (щодо певного підприємства) рівня. Серед них можна виділити фактори зовнішнього та внутрішнього характерів. Суб'єктивно існуючі фактори зовнішнього характеру – це економічна політика, нав'язана державою; позиція і бачення керівників міністерств та інших організацій; політична кон'юнктура на момент прийняття рішення. До суб'єктивно існуючих факторів внутрішнього характеру належать: індивідуальна позиція



Рис. 3. Класифікація факторів за ознакою «джерело утворення» виробничого потенціалу
Джерело: розроблено автором на основі [6]

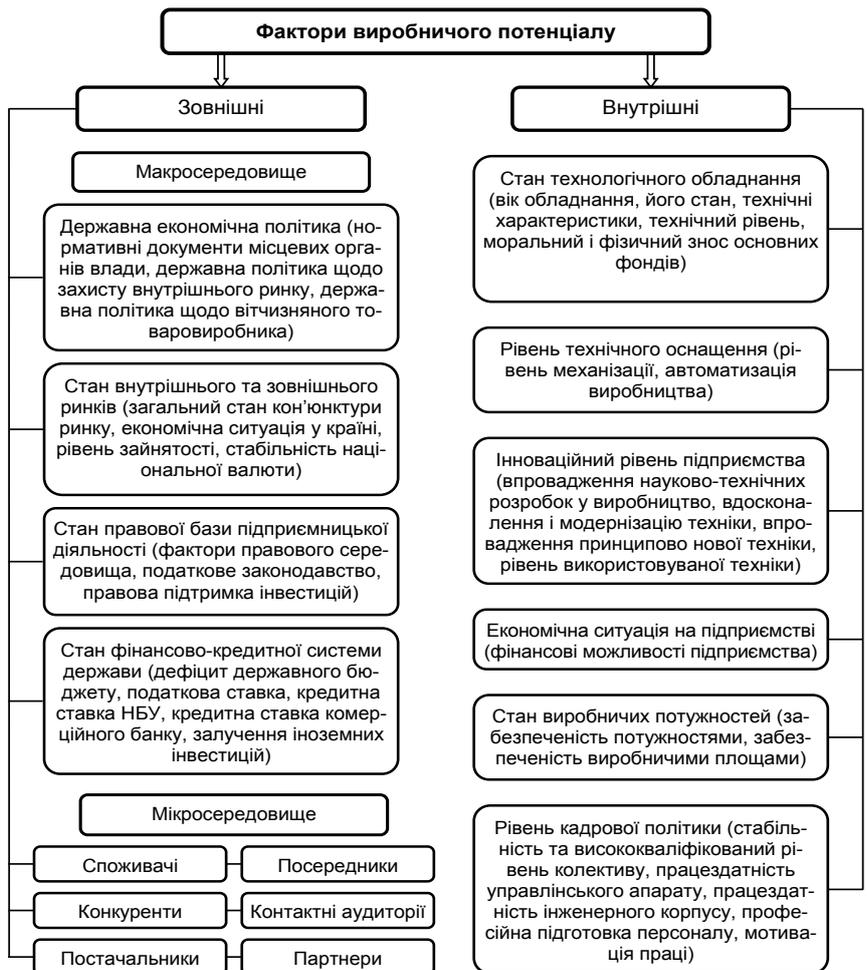


Рис. 4. Класифікація факторів за ознакою «стосовно підприємства»
Джерело: розроблено автором на основі [7]

власника підприємства, індивідуальна позиція керівника підприємства вищого рівня, інформаційні шуми на середньому та нижньому рівнях, професійно-кваліфікаційна підготовка вищого керівництва, професійно-кваліфікаційна підготовка керівників середньої ланки.

Фактори, класифіковані за ознакою «стосовно підприємства», можна поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 4). Зовнішні фактори – це фактори зовнішнього середовища, які щодо підприємства та суб'єкта управління є некерованими, тобто такими, що не піддаються корегуванню та передбаченню. Для ефективного аналізу впливу зовнішніх факторів використовують маркетингові дослідження, SWOT-аналіз та інші методи діагностики зовнішнього середовища. Виявлення можливостей і загроз з боку зовнішнього середовища дає можливість підприємству отримати інформацію, яка дозволить змодельовати певні сценарії поведінки, тобто реакцію на можливі зміни. Кожен зі сценаріїв припускає висунення своїх вимог до формування та розвитку виробничого потенціалу підприємства. На нашу думку, при оцінюванні зовнішніх факторів доцільним є їх поділ на зовнішні фактори макро– та мікросередовища.

Відповідно, до зовнішніх факторів макросередовища належать: державна економічна політика, стан зовнішнього та внутрішнього ринків, правова база підприємницької діяльності, стан фінансово-кредитної системи держави. А до групи зовнішніх факторів мікросередовища – безпосереднє оточення підприємства (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники, стратегічні союзники (партнери) та контактні аудиторії). Внутрішні – це такі фактори внутрішнього середовища підприємства, як: стан

технологічного обладнання підприємства, економічна ситуація на підприємстві, стан виробничих потужностей, рівень кадрової політики.

Цю групу факторів можна визначити також як керовані, такі, що піддаються управлінню, корегуванню, та які можна передбачити. Саме ця група факторів визначає ефективність роботи підприємств, використання виробничого потенціалу.

У процесі аналізу факторів формування та впливу на виробничий потенціал визначено, що найбільш вагомою групою є група факторів, класифікованих за ознакою «походження (природа) фактора» (рис. 5).

Їх можна об'єднати у п'ять груп: людські фактори, інтелектуальні, природні, фінансові та правові. До людських належать фактори відповідності посади працівника його психоінтелектуальним характеристикам, прагматичність позиції, вмотивованість поведінки. Інтелектуальні фактори – інноваційний рівень технічних та організаційних рішень, рівень освіти персоналу за категоріями. Група фінансових факторів включає: стан оборотних засобів, норму прибутку, оцінку вартість підприємства і т.п. Фактори правового середовища – це податкове і господарське законодавство, законодавча підтримка інвестицій та ін.

І за четвертою ознакою «об'єкт впливу» фактори поділяються на дві групи: фактори, які впливають на підприємство в цілому, та фактори, які впливають на окремі елементи підприємства (рис. 6).

До факторів, які впливають на підприємство в цілому, можна зарахувати: кон'юнктуру світового ринку (світові ціни на нафту, газ), кон'юнктуру внутрішнього ринку, державне управління (зміни законодавства).



Рис. 5. Класифікація факторів виробничого потенціалу за ознакою «походження (природа) фактора»

Джерело: розроблено автором на основі [8; 9]

Фактори, згруповані за елементами, які розкривають виробничий потенціал: за основними виробничими фондами, за засобами праці, за факторами власності, ринковими факторами, правовими, інноваційними, фінансовими, управлінськими та організаційними. Склад аналізованих факторів, які визначають використання та розвиток виробничого потенціалу, наведено у таблиці 1. Кожна зі складових потенціалу по-своєму реагує на зміну факторів мікро- і макросередовища підприємства. У цьому і полягають труднощі оцінювання, формування та стратегічного розвитку в цілому виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 1
Склад факторів, що визначають використання і розвиток виробничого потенціалу

Елементи	Кількість факторів	Валова частка факторів, %
Основні виробничі фонди	99	35,36
пасиви	25	8,93
активи	74	26,43
Предмети праці	17	6,07
Праця	21	7,5
Власність	23	8,2
Ринкові	18	6,43
Правові	10	3,57
Інноваційні	37	13,2
Фінансові	17	6,07
Управлінські	24	8,57
Організаційні	14	5,03
Разом:	280	100

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Як помітно з таблиці, найбільша кількість факторів належить основним виробничим фондам, а саме їх активам. Їх частка складає 26,43%. На другому місці знаходяться інноваційні фактори, їх 37, частка – 13,2%. На третьому – фактори, які характеризують пасивну частину основних виробничих фондів, потім управлінські, фактори власності, трудові, ринкові, фінансові та організаційні.

Висновки. Проведені дослідження показують, що існування особливостей формування потенціалу підприємства залежить від властивостей виробництва, типу галузі, конкурентного середовища, віку засобів праці, сучасності (модернізованості) основних фондів, їх зносу, технологічного оснащення, прогресивності предметів праці, стану трудових ресурсів, їх



Рис. 6. Класифікація факторів виробничого потенціалу за ознакою «об'єкт впливу»

Джерело: розроблено автором на основі [6]

можливості забезпечувати необхідну продуктивність і т.д. Через те, на нашу думку, зазначені чинники доцільно виокремити у групу специфічних факторів. Саме вони визначатимуть успішну діяльність підприємства або, навпаки, невдачі в довгостроковій перспективі. Тому слід враховувати і виділяти ті фактори середовища, які мають більший вплив на ту чи іншу складову виробничого потенціалу. Це дозволить уникнути надмірного ускладнення моделі формування потенціалу в цілому. Проте при вирішенні питання, який фактор враховувати, а який на цю структурну одиницю потенціалу істотно не впливає і його можна не розглядати, слід залучати досвідчених експертів у цій сфері, і на них буде покладена відповідальність за адекватність майбутнього результату. Крім цього, в структурі кожної соціально-економічної системи слід виділяти ключові точки, які зумовлюють розвиток всієї структури (потенціалу) внаслідок комплексних зв'язків, інтегральних (сумарних) ефектів і феномену синергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : моногр. / Г.М. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с.
2. Авдеєнко В.Н. Виробничий потенціал промислового підприємства / В.Н. Авдеєнко. – М. : Економіка, 1999. – 134 с.
3. Богун В.Л. Формування та оцінка виробничого потенціалу підприємства / В.Л. Богун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12(79). – С. 56–59.
4. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : моногр. / С.О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
5. Іванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : моногр. / Ю.Б. Іванов, П.А. Орлов, О.Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
6. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу

- підприємства / О.В. Арєф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.
7. Довгань Л.Є. Управління економічним потенціалом промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, Т.О. Приходько // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2011. – № 5. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_9.pdf.
8. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О.Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 362 с.
9. Сисоєва І.М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів [Електронний ресурс] / І.М. Сисоєва, О.Ю. Балазюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

УДК 658.114

Бондаренко С.А.
*кандидат економічних наук, докторант,
старший науковий співробітник відділу
економічного регулювання природокористування
Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

INTANGIBLE ASSETS IN PROVIDING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено ролі нематеріальних активів у забезпеченні інноваційного розвитку промислового підприємства. Проведено дослідження залежності інноваційного потенціалу підприємства від ступеня оновлення нематеріальних активів. Установлено, що зміна інноваційної структури відбувається успішно і стійко тоді, коли ці активи максимально зберігаються і вартість їх збільшується. Вважається, що для промислового підприємства актуальним на сьогодні є вироблення стратегії інноваційного розвитку на основі управління нематеріальними активами. Пропонується застосовувати метод формування портфеля цих активів у структурі інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи (НМА), інноваційний потенціал підприємства, інноваційний розвиток промислового підприємства, стратегія інноваційного розвитку, управління НМА, портфель НМА.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выделению роли нематериальных активов в обеспечении инновационного развития промышленного предприятия. Проведено исследование зависимости инновационного потенциала предприятия от степени обновления нематериальных активов. Установлено, что изменение инновационной структуры происходит успешно и устойчиво тогда, когда эти активы максимально сохраняются и стоимость их увеличивается. Считается, что для промышленного предприятия актуальной на сегодня является выработка стратегии инновационного развития на основе управления нематериальными активами. Предлагается применять метод формирования портфеля этих активов в структуре инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: нематериальные активы (НМА), инновационный потенциал предприятия, инновационное развитие промышленного предприятия, стратегия инновационного развития, управления НМА, портфель НМА.

ANNOTATION

The article is devoted to the role of intangible assets allocation in providing innovative development of industrial enterprises. A study of the innovation potential of the enterprise depends on the degree of update of intangible assets. It is established that changing patterns of innovation while is efficient and stable when stored maximum intangibles and cost increases. It is believed that for the industrial enterprise in modern conditions it is important to develop innovation development strategy based on intangible assets management. It is proposed to apply the method of a portfolio of intangible assets in the structure of innovation potential of the company.

Keywords: intangible assets, innovative potential of the enterprise, innovative development of industrial enterprises, innovative development strategy, managing intangible assets, intangible assets portfolio.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин промислового підприємству необхідно розвиватися, постійно оновлювати заходи

адаптації до швидко змінних умов середовища. Тому особливо актуальним стає вибір напрямку розвитку промислового підприємства. Ресурси, які здатні забезпечити розвиток підприємству, мають відповідати вимогам сьогодення: бути доступними, не дорогими, здатними до самовідновлення. Економісти стверджують, що лише інноваційна направленість розвитку може надати підприємству реальну можливість вистояти в тих жорстких умовах, в яких сьогодні опинились промислові підприємства.

У зв'язку з нинішніми тенденціями промислові підприємства змушені розробляти і впроваджувати такі стратегії розвитку свого бізнесу, які б дозволили конкурувати в умовах інноваційної економіки, специфічними рисами якої, згідно зі світовим досвідом, є: інноваційне оновлення використовуваних технологій і виробленої продукції для задоволення зростаючих потреб в різноманітних якісних товарах і послугах; збільшення вартості продукції за рахунок управління знаннями та впровадження високих технологій; підвищення ролі нематеріальних активів при розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства [1].

Інноваційний розвиток складається з аналізу і реалізації тих сторін функціонування підприємства (економічної, технологічної, наукової, виробничої та ін.), які пов'язані з інноваціями і у зв'язку з цим є узагальнюючим результатом інноваційної готовності господарських суб'єктів.

Інноваційна діяльність розглядається як найважливіше джерело розвитку, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність економіки, а інновації є своєрідним індикатором ділової активності, що визначає, як швидко розвиваються перспективні сектори за умови сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату.

Нематеріальні активи (НМА) на промисловому підприємстві, які значною мірою є джерелами більшості технологічних, технічних і продуктових нововведень, в сучасних умовах виступають одним із ключових ресурсів для розвитку інноваційної діяльності.

Отже, набуває актуальності проблема вибору стратегічних пріоритетів інноваційного розви-

тку на основі управління НМА промислових підприємств. Для промислового підприємства необхідно сформулювати портфель НМА, який відповідатиме стратегічним цілям. Крім того, важливою є розробка системи управління НМА, інтегрованої в загальну систему управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна сутність поняття «нематеріальний актив» найкоротше визначена Б. Левом. На його думку, такий актив забезпечує майбутні вигоди, не маючи матеріального або фінансового (як акція або облігація) втілення [2]. Б. Лев вважає терміни нематеріальних активів, запасів знань та інтелектуального капіталу взаємозамінними тому, що їх широко використовують: перший – в бухгалтерському обліку, другий – економісти, третій – у менеджменті та юридичній літературі. При цьому Б. Лев зазначає, що в цілому всі вони зводяться до одного: невтіленого матеріального забезпечення майбутніх вигід. У [3] також терміни «інтелектуальний капітал» і «нематеріальні активи» є взаємозамінними. Тому можна погодитися з тезою, що нематеріальні активи є нематеріальним джерелом створення цінності підприємства, заснованими на навичках персоналу, організаційних ресурсах, бізнес-процесах і відносинах з акціонерами [2]. Така створена цінність стає запорукою майбутніх можливостей підприємства щодо формування системи його інноваційного розвитку.

Питанням інноваційного розвитку підприємства приділяли увагу в своїх працях такі вчені: Ю. Бажал, С. Валдайцев, С. Ільєнкова, С. Ілляшенка, О. Сухарєв, П. Завлін, М. Калецькі, Н. Кондратьєв, А. Коренной, О. Лапко, Л. Нейкова, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісс, Д. Черваньов, Й. Шумпетер та інші.

Вивчення робіт [4; 5; 6; 7] показало, що більшість науковців, які вивчають проблеми інноваційного розвитку підприємств, найчастіше досліджує: а) аспекти стратегічного управління, б) фактори інноваційного розвитку, в) форми та організаційні схеми виробничо-господарської інтеграції інноваційно-активних підприємств, г) способи акумулювання інноваційних ресурсів, д) пріоритети інноваційного розвитку підприємства тощо.

Формуванню стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства на основі управління НМА присвячена монографія М. Касс [1].

Розумне поєднання векторів інноваційного розвитку зі складовими інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу підприємства забезпечить отримання доходу в процесі його економічного розвитку [4; 5].

Серед робіт, присвячених дослідженню нематеріальних активів підприємства та їх ролі у підвищенні інноваційного потенціалу, слід особливо виділити праці Н. Балакіревої, Л. Барух, Г. Бромберга, Л. Вороніної, Р. Рейлі та інших. Проте ряд практичних проблем інноваційного

розвитку підприємств на засадах формування системи управління НМА досі залишається маловивченим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз практичної діяльності промислових підприємств [8] вказує на необхідність формування системи попереджувальних індикаторів, що надасть можливість для обґрунтування процесу випереджального формування інноваційної бази для майбутнього розвитку на інноваційній основі. Звичайно, кожне підприємство повинно мати план інноваційного розвитку та систему стратегічних цілей, виражених у вигляді цільових індикаторів, як доступну для спостереження і виміру характеристику стану та розвитку внутрішніх систем і процесів підприємства [9].

На рівні внутрішньогосподарського управління НМА найменш опрацьованими напрямками є: оцінка вартісних показників НМА в умовах ринкової економіки, управління формуванням і використанням портфеля НМА в умовах конкуренції. У літературі часто розглядаються НМА підприємства, що включають інформаційний та організаційний капітали, і не враховуються питання управління такими продуктами інтелектуального (людського), інформаційного та організаційного капіталу, як торгова марка, імідж підприємства, утверджена клієнтська база і т.п., незважаючи на те, що з моменту їх створення вони здатні формувати власну додаткову вартість як самостійні НМА, так і в сукупності з матеріальними активами підприємства.

Саме тому особливий акцент робиться на управлінні НМА, що обумовлено наступними теоретично-практичними причинами.

По-перше, останнім часом спостерігається активна «інтелектуалізація» капіталу підприємства, що є наслідком широкого використання в економіці досягнень науки і передових технологій. Тому підвищується значимість НМА у відношенні до фінансових і матеріальних ресурсів підприємства. Направленість і ефективність інноваційної діяльності підприємства багато в чому залежить від якості використовуваних НМА. Отже, НМА належить до основних стратегічних ресурсів підприємства.

По-друге, в умовах господарювання важливо враховувати чинники, які впливають на ефективність діяльності підприємства. НМА стають переважаючими чинниками, адже в окремих галузях їх частка сягає до 80–90% [10]. Тому існує необхідність обґрунтованого вибору стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку на основі управління НМА.

По-третє, інноваційна привабливість підприємства різна залежно від різних умов, поміж яких використання як матеріальних, так і НМА. Основна проблема полягає в поділі загального ефекту на фактори, що його формують.

Висунемо дві гіпотези:

– перша гіпотеза: підприємства галузі характеризуються приблизно однаковим скла-

дом активів, а одна грошова одиниця, вкладена в матеріальні активи, повинна мати на всіх підприємствах галузі однакову віддачу;

– друга гіпотеза: розходження в прибутковості підприємств галузі пояснюються винятково їх унікальними НМА.

Якщо прийняти зазначені гіпотези, то це означає, що:

– прибутковість матеріальних активів однакова на всіх підприємствах галузі й дорівнює середньогалузевій прибутковості;

– прибутковість НМА є різницею між фактичною й середньогалузевою прибутковістю підприємства. Ефекти впливу НМА на загальну прибутковість можуть бути як позитивними (у випадку перевищення прибутковості підприємства над середньогалузевій), так і негативними (у протилежному випадку).

З висловлених припущень можна зробити принципові висновки. Фундаментальна цінність НМА підприємств може бути:

а) позитивною або нульовою у випадку, коли середньогалузева прибутковість більше нуля або дорівнює йому;

б) і позитивною, і негативною при негативному значенні середньогалузевої прибутковості.

Отже, володіння підприємства додатковими (унікальними) НМА значно підвищує його стратегічний потенціал. Інноваційність в перспективі, правильна чи неправильна оцінка вартості інтелектуальної власності може істотно вплинути на фінансове становище підприємства.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у виявленні ролі НМА в забезпеченні інноваційного розвитку промислового підприємства. Це, в свою чергу, вимагає пошуку нових підходів, методів, інструментів управління НМА, що у цьому контексті, об'єднуючи органічну єдність усіх елементів НМА, дає сенс розглядати НМА як стратегічні ресурси для визначення конкретних шляхів і напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність інноваційного розвитку підприємств вимагає набуття високої здатності адаптації до вимог ринку, споживачів, інвесторів, що у майбутньому забезпечить таким підприємствам високий рівень конкурентоспроможності. В основі інноваційного розвитку лежить висока ділова активність та інноваційна діяльність підприємств, що дає можливість прискорювати темпи їх економічного росту і зумовлює здатність працювати в конкурентному середовищі.

Інноваційний розвиток підприємства визначається як запланований, закономірний і послідовно здійснюваний процес конкретних заходів щодо проведення наукових досліджень і розробок, створення нововведень і освоєння їх у виробництві з метою отримання нової або поліпшеної продукції, нової або вдосконаленої технології виробництва, впровадження новітніх

управлінських технологій та організаційних оновлень підприємства. Інноваційний розвиток є стратегічно направленим, системним процесом, що має свої правила, закономірності, конкретні заходи управлінського впливу.

При розробці стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства головну роль відіграють такі НМА, як ділові зв'язки підприємства, лояльність клієнтів, досвід співробітників, система отримання і поширення знань, система тиражування передових технологій, система комерціалізації наукових розробок, репутація підприємства, тобто все те, що не може бути враховано у вартість чистих активів, але фактично існує і використовується на підприємстві.

НМА – це фактори, що не мають фізичної сутності і конкретного чисельного вираження, але приносять підприємству дохід і впливають на зростання вартості. Р. Рейлі і Р. Швайс [10] виділяють шість ознак, які повинні виконуватися, аби об'єкт можна було зарахувати до категорії НМА. Отже, об'єкт:

– конкретно ідентифікується і має впізнаваний опис;

– має юридичний статус і підлягає правовому захисту;

– є об'єктом права приватної власності, яке може бути передане відповідно до закону;

– має деякий речовий доказ або прояв свого існування (контракт, ліцензію, список клієнтів, комплект фінансових звітів і т.д.);

– створюється в момент часу, що ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується;

– підлягає знищенню або припинити своє існування в момент часу, що ідентифікується, або в результаті події, що ідентифікується.

Всі НМА можна розділити на дві категорії:

– НМА, що ідентифікуються;

– гудвіл (ділова репутація).

НМА можна класифікувати за зв'язком з іншими елементами діяльності, що дозволить виділити такі типи НМА, які пов'язані з:

– маркетингом (товарні знаки, фірмові назви, назви торговельних марок (бренди), логотипи);

– технологіями (патенти на технологічні процеси, патентні заявки, технічна документація, технічне ноу-хау і т.д.);

– обробкою даних (запатентоване програмне забезпечення комп'ютерів, авторські права на програмне забезпечення, автоматизовані бази даних, маски і шаблони для інтегральних схем);

– клієнтами (списки клієнтів, контракти з клієнтами, стосунки з клієнтами, відкриті замовлення на постачання);

– контрактами (контракти з постачальниками, ліцензійні угоди, договори франшизи, угоди про участь в конкуренції);

– людським капіталом (відібрана і підготовлена робоча сила, договори найму, угоди з профспілками);

– земельною ділянкою (права на розробку корисних копалини, права на повітряний простір, права на водний простір і т.д.);

– поняттям «гудвілл».

НМА є одними з основних ресурсів підприємства, складовою потенціалу підприємства, що здатна забезпечувати економічну користь протягом тривалого періоду. Наприклад, одні й ті ж НМА (винахід, технологія, ідея і т.п.), реалізовані різними способами, різними фірмами, в різних умовах забезпечать досить різні доходи, що наочно помітно на прикладах лізингу, франчайзингу, ліцензування, патенту і т.д.

НМА мають двоїтий характер: вони використовуються як ресурс при створенні наукомісткої продукції та є кінцевим продуктом, який може бути реалізований на ринку або використаний для господарської діяльності підприємств. У зв'язку з цим НМА підприємства мають різну вартість і різні тенденції їх зміни в динаміці, неоднорідні за часом їх створення та функціональної приналежності [10].

Внутрішньостворений гудвілл стає домінуючим чинником, який покладено в основу ринкової ціни підприємства і, подібно до людського капіталу, не може бути визначений калькуляцією об'єктивних вартісних показників.

Найчастіше при оцінці об'єктів підприємства для визначення розміру гудвілу користуються методом «великого котла», що дає змогу досить швидко та з достатнім ступенем вірогідності визначити його розмір. Відповідно до цього методу, при оцінці підприємства оцінюються вартість матеріальних активів, а НМА зміщуються та створюють вартість гудвілу. Визначений таким методом гудвілл має у собі НМА, що не відповідають його суті (сукупність елементів бізнесу чи особистих якостей, котрі спонукають клієнтів користуватися послугами певного підприємства та створюють надлишковий прибуток). Гудвілл підприємства завжди нерозривно пов'язаний із самим підприємством чи з фізичною особою та не може бути проданий окремо. Постає проблема відокремлення вартості НМА, визначених за методом «великого котла», від гудвілу, що йому не належать. За стандартами обліку оцінити можна лише гудвілл, який виникає в разі придбання. Відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [11]: гудвілл – це перевищення частки придбання над справедливою вартістю ідентифікованих активів і зобов'язань на дату придбання; справедлива вартість – сума, за яку можна обміняти актив або оплатити зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Під справедливою вартістю розуміють ринкову вартість підприємства, яка включає частину внутрішньоствореного гудвілу.

Оцінка внутрішнього гудвілу є питанням більш проблемним, оскільки за вітчизняними та міжнародними стандартами не визнається активами більшість складових гудвілу. Зокрема,

відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [12], не визнаються активами (хоча й пов'язані з майбутніми економічними вигодами), а списуються на витрати звітного періоду, в якому вони були здійснені, витрати на дослідження; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на рекламу та просування продукції на ринку; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків).

Отже, ресурси, що становлять внутрішній гудвілл, не визнаються активами. Причини такого невизнання активами ресурсів, що є елементом внутрішнього гудвілу, такі: ділова репутація не є ідентифікованим і контрольованим активом, і її вартість неможливо достовірно визначити; знання і кваліфікації персоналу невіддільні від носіїв (людей), недостатній контроль за очікуваними економічними вигодами, тобто знання, неоформлені юридично, не можуть бути визнані активом; внутрішньостворені назви марок, клієнтів, бази даних не визнаються активами, тому що витрати на їх створення не відрізняються від витрат на розвиток підприємства та оцінити їх неможливо.

НМА є одним із способів вимірювання ступеня впорядкованості інноваційної структури суб'єктів господарювання. Зміна інноваційної структури тоді відбувається успішно і стійко, коли НМА максимально зберігаються і вартість їх збільшується.

Інноваційний розвиток, як показує практика, – це складний і тривалий процес інноваційних перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, планованих заходів, систему мотивації і способи фінансування. У зв'язку з цим інноваційний розвиток має бути випереджальним.

Обов'язковою умовою, що дозволить забезпечити виконання принципу цілеспрямованості інноваційного розвитку, є наявність стратегії інноваційного розвитку підприємства. Це об'єктивно знижує обсяг споживаних ресурсів (фінансових, трудових, матеріально-технічних, нематеріальних). Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства вимагає комплексного підходу, оскільки необхідною умовою є виконання принципу своєчасності реалізації стратегічних цілей розвитку.

Впровадження інновацій у період інноваційного розвитку потребує значних інвестиційних вкладень в майбутнє підприємства. Як наслідок, це обмежує можливості поточного економічного зростання (через зменшення оборотного капіталу) і призводить до зниження прибутковості (рентабельності) за рахунок зростання боргових зобов'язань підприємства в цей період. У зв'язку з цим виникає потреба в реалізації принципу збалансованості поточної діяльності і стратегічного інноваційного розвитку. Невиконання цього принципу може привести до наросту

тання кризової ситуації або до банкрутства підприємства.

Життєвий цикл підприємства не завжди співпадає з циклами інноваційного розвитку, тому необхідно впроваджувати планове оновлення виробничих систем з обов'язковим прогнозування циклів інноваційного розвитку. Відповідно, буде оновлюватись і модернізуватись система менеджменту на підприємстві.

Оскільки опір змінам є неминучим через ряд відомих причин, то в період інноваційного розвитку керівництву підприємства необхідно розробити спеціальну систему мотивації діяльності персоналу.

Важливою умовою інноваційного розвитку є формування системи управління НМА підприємства.

Під управлінням НМА розуміється сукупність дій і заходів, спрямованих на забезпечення ефективного планування, організації та контролю процесів формування, розвитку і використання інтелектуальних активів підприємства, а також мотивації процесів накопичення і множення НМА. Процес управління НМА повинен бути системним і підкорятися інноваційним цілям підприємства [1]. Система управління НМА має бути підпорядкована стратегії інноваційного розвитку підприємства, при цьому інтегрувати в загальну систему управління.

Управління НМА здійснюється на відповідних рівнях: управління комплексом НМА підприємства та управління конкретними об'єктами НМА. Для цього важливим є ідентифікація об'єктів кожного рівня управління.

Для ефективного управління НМА необхідна єдина система аналізу активів.

Деякі принципи аналізу матеріальних і фінансових активів підприємства можна застосувати і до НМА. У балансі активи відображені такими категоріями, як готівкові грошові кошти, рахунки до отримання, товарно-матеріальні запаси, майно, будівлі, обладнання та довгострокові інвестиції. НМА, за підрахунками, складають частину активів у розмірі 5–30%, а для інноваційного підприємства, проектного або дослідницької організації можуть становити до 98% активів [10]. У зв'язку з цим основним завданням при розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі управління НМА є формування та оцінка структури портфеля НМА підприємства.

Портфель НМА – це пакет прав, поміж яких і виняткові, що визначається індивідуальним набором з чотирьох компонент: ринкової, інтелектуальної, людської, інфраструктурної, пов'язаних зі створенням наукоємного товарного продукту, тобто це сукупність НМА, складових інноваційного потенціалу підприємства.

Ринкові НМА – портфель прав на НМА, що забезпечують підприємству конкурентну перевагу у зовнішньому середовищі і пов'язані з ринковими трансакціями. До об'єктів ринкових активів належать контракти та угоди, портфелі

замовлень, канали розподілу, займані сегменти ринку, ділова репутація підприємства, купівельна прихильність до певних брендів, торгових марок, товарних знаків тощо.

Людські НМА – портфель прав на НМА, що визначає об'єктами людських активів людський ресурс: цілі та цінності людини, її потреби, інтелектуальний потенціал, мотиви. Це особисті якості власників, менеджерів та їх ділова репутація, загальна кваліфікованість персоналу, володіння підприємницькими та управлінськими навичками, компетенції, ділові зв'язки з клієнтами та державними структурами тощо.

Інфраструктурні НМА – портфель прав на НМА, що не оформлені як об'єкти інтелектуальної власності, але дозволяють підприємству функціонувати більш ефективно, впорядковано, надійно і якісно. Тому до об'єктів інфраструктурних активів зараховують всі ті технології та ресурси (серед яких інформаційні, інформаційний контент), моделі взаємодії людей в економічних системах, методи, процеси, а також промисловий, комерційний, науковий потенціал і т.п., які сприяють ефективнішій роботі підприємства.

Інтелектуальна власність – портфель виняткових прав на НМА, що належать до відчужуваних результатів інтелектуальної діяльності, які логічно розділити на дві комплексні складові: об'єкти авторської власності та промислової власності.

У зв'язку з цим необхідно виділяти всі об'єкти НМА, які тією чи іншою мірою використовувалися на кожному з етапів технологічного ланцюга від розробки інноваційного продукту до доведення його кінцевому споживачу: розробниками наукоємного продукту, виробниками, працівниками торгівлі та фахівцями з формування секторів ринку. Цей технологічний ланцюжок виходу продукції на товарний ринок лежить в основі структуризації активів і дозволяє сформувати портфель НМА.

О. Мельник [13] вважає, що особливість побудови механізму системи управління НМА полягає у створенні додаткової цінності підприємства за моделлю подвійної петлі, під якою розуміється безперервний циклічний процес переходу ресурсів з одного стану в інший за принципом «вхід-результат». Отже, перша петля, на думку [13], утворюється перетворенням невідчутних (прихованих) НМА на відчутні НМА (корпоративна культура → лояльність → імідж → емоційно-когнітивна складова → бренд). Друга петля відображає процес перетворення відчутних НМА на матеріальні активи (продукти інноваційної діяльності → патенти → винаходи → корисні моделі, що можуть бути продані на ринку об'єктів промислової власності).

Вибір напрямку формування портфеля НМА здійснюється на основі розробленої керівництвом підприємства інноваційної стратегії.

Основні етапи формування портфеля НМА підприємства:

1. Виділення стратегічних орієнтирів підприємства, мети, завдання, етапів реалізації стратегії інноваційного розвитку з визначенням сукупності НМА, здатних повністю забезпечити усі напрямки інноваційної діяльності, використовувати тією чи іншою мірою в повному технологічному циклі створення інноваційного продукту і його виведенню на товарний ринок.

2. Виявлення дублювання НМА в різних напрямках інноваційної діяльності для оптимізації пакетів патентів у рамках загального портфеля НМА з метою мінімізації числа патентів у пересічних напрямках.

3. Формування і оцінка портфеля НМА на основі комплексної системи показників і в рамках розробленої інноваційної стратегії [1].

4. Формування профілю НМА, тобто виділення так званих «активних» НМА, що використовуються в діяльності підприємства та утворюють «стратегічний портфель» НМА, та «пасивних» НМА, що не використовуються у певний момент, однак мають потенціал створення конкурентних переваг у майбутньому [13].

Отже, формування портфеля НМА є дієвим інструментом для розробки ефективної інноваційної стратегії підприємства.

Висновки. Аналіз ролі НМА в забезпеченні інноваційного розвитку промислового підприємства в сучасних умовах економіки дозволив зробити ряд висновків. Наростання інноваційного потенціалу підприємства тісно пов'язане зі ступенем оновлення НМА. Зміна інноваційної структури відбувається успішно і стійко тоді, коли НМА максимально зберігаються – і вартість їх збільшується. Для промислового підприємства актуальним на сьогодні є вироблення стратегії інноваційного розвитку на основі управління НМА. При розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства доцільно застосовувати метод формування портфеля НМА у структурі інноваційного потенціалу підприємства. Метою формування портфеля НМА є збільшення інноваційного потенціалу підприємства на основі сукупності НМА, які тією чи іншою мірою використовувалися на кожному з етапів технологічного ланцюга від розробки інноваційного продукту до доведення його кінцевому споживачеві. Впровадження у практику механізму вибору стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку на основі управління НМА дозволить більш ефективно включати в господарський

оборот різноманітні НМА, наявні у вітчизняних підприємствах, які є джерелами безлічі технологічних, технічних і продуктових нововведень в сучасних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М.Е. Касс ; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н.Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
2. Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность / Б. Лев. – М. : ИД «Квинто-Консалтинг», 2003. – 240 с.
3. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 19–23.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
5. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 168–173.
6. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2002. – 308 с.
7. Исакова Н.Б. Предприятия Украины: инновационная деятельность и сетевые взаимодействия / Н.Б. Исакова ; под ред. д.э.н. проф. В.П. Соловьева. – К. : Информ.-аналит. агентство, 2012. – 377 с.
8. Нізяєва С.А. Оцінка рівня стратегічної готовності виробничих підприємств Одеської області / С.А. Нізяєва // Wschodnie partnerstwo, VI międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji (Przemyśl). Економ. науки : тези доп. – 2010. – Т. 2. – С. 22–25.
9. Нізяєва С.А. Сучасні проблеми розвитку виробничих підприємств України / С.А. Нізяєва // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Черкаси, 2011. – С. 63–69.
10. Рейли Р. Оценка нематериальных активов : монография / Р. Рейли, Р. Швайс ; пер. с англ. под ред. В.М. Рутгайзера. – М. : Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/19.htm>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo/8.htm>.
13. Мельник О.В. Управління нематеріальними активами підприємства : стратегічний контекст : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Мельник. – К., 2014. – 20 с.

УДК 330.322(54)

Бословяк С.В.
*заместитель директора
Института повышения квалификации по учебной работе
Полоцкого государственного университета*

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и систематизированы основные методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, представлены направления ее совершенствования посредством разработки методики динамической оценки с учетом взаимного согласования финансовых интересов инвестора и предприятия-реципиента.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, предприятие-реципиент, инвестиционная привлекательность, экономическая добавленная стоимость.

ANNOTATION

The main approaches to estimation of company's investment attractiveness are considered and systematized in the article. The directions of proving it by means of developing dynamic estimation technique taking into consideration conformity of financial interests of investor and recipient are substantiated.

Keywords: investments, investor, enterprise-recipient, investment attractiveness, economic value added.

Постановка проблемы. Развитие экономических отношений между потенциальными инвесторами и предприятиями-реципиентами определяют основу и непосредственно среду для принятия решений об инвестировании – инвестиционную привлекательность конкретного субъекта хозяйствования.

Основываясь на результатах критического анализа литературных источников, представляется правомерным считать основными такие подходы к определению экономической сущности категории «инвестиционная привлекательность предприятия», как:

- отождествление инвестиционной привлекательности предприятия с привлекательностью его ценных бумаг [1; 2];
- рассмотрение инвестиционной привлекательности предприятия как производной от его финансового состояния [3; 4];
- представление инвестиционной привлекательности предприятия в виде совокупности различных факторов (количественных и качественных, внутренних и внешних) [5];
- интерпретация инвестиционной привлекательности как способности самого предприятия-реципиента привлечь инвестиции [6].

Многогранность рассматриваемой категории предопределяет разнообразие методических подходов к ее оценке. Вместе с тем в существующих методиках не учитываются важные сущностные характеристики инвестиционной привлекательности. В частности актуальной

является проблема разработки методики оценки инвестиционной привлекательности, в наибольшей степени учитывающей финансовые интересы инвестора и предприятия-реципиента.

Анализ последних исследований и публикаций. Большинство исследователей для целей оценки инвестиционной привлекательности предприятий предлагают рассчитывать интегральный показатель, формируемый на основе совокупности частных показателей, состав которых определяется, как правило, предлагаемыми авторами факторами инвестиционной привлекательности.

В ряде существующих методик применяется балльная оценка частных показателей. Такие методики разработаны Ю.В. Севрюгиным (финансовое состояние, рыночное окружение, корпоративное управление, трехбалльная система оценки) [5, с. 15], А.В. Шульгиной (финансовое состояние, ресурсный потенциал, внешнее окружение, трехбалльная система оценки) [7, с. 10], М.А. Шемчук (инвестиционная привлекательность отрасли, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционная привлекательность предприятия, двухбалльная система оценки) [8, с. 11]. Эти исследователи предлагают определять интегральный показатель инвестиционной привлекательности как среднюю арифметическую взвешенную баллов частных показателей, весовые коэффициенты которых определяются методом экспертных оценок.

Именно экспертные оценки, а также авторские интерпретации перевода количественных значений и качественных состояний частных показателей в баллы являются проблемными местами названных методик. Кроме того, все перечисленные исследователи включают в один интегральный показатель разноуровневые частные показатели инвестиционной привлекательности. Так, например, в методике Ю.В. Севрюгина весовые коэффициенты для инвестиционной привлекательности региона и отрасли в интегральном показателе составляют всего по 0,03.

Другим возможным способом приведения различных частных показателей к одному измерению является их нормирование – приведение к безразмерному виду путем деления на эта-

лонное (как правило, максимальное) значение. В некоторых методиках нормирование проводится по отношению к разности максимального и минимального значения.

Способ свода при нормировании посредством деления на эталонное значение по аналогии с методикой А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина и Е.В. Негашева [9, с. 185] предлагается осуществлять методом расстояний. Так, для каждого нормированного показателя предприятия находится дополнение до единицы, оно возводится в квадрат, суммируются все квадраты дополнений до единицы по данному предприятию и из суммы извлекается квадратный корень [10]. Такая оценка показывает степень близости показателей сравниваемого предприятия к эталонным показателям.

Аналогичный подход предложили Г.Л. Игольников и Е.Г. Патрушева. Авторы предлагают отдельно интегральную нормированную оценку по группам показателей финансового состояния, экономичности (интенсификации) развития производства, доходности и ликвидности, риска [11, с. 54]. При своде в интегральный показатель учитываются весовые коэффициенты, дифференцируемые в зависимости от типа инвестора [11, с. 55–56].

Для свода показателей, нормированных по отношению к разности максимального и минимального значения, обычно применяется метод аддитивной свертки с учетом веса каждого частного показателя в итоговой оценке. Примером такой методики является алгоритм построения рейтинга эффективности предприятий российского агентства АК&М [12]. Проблема такого способа формирования интегрального рейтинга заключается в том, что весовые коэффициенты нормированных значений частных показателей определяют опять же эксперты. Кроме того, при отсутствии общепринятых эталонных значений частных показателей подобная оценка инвестиционной привлекательности возможна только при наличии массива данных по нескольким сравниваемым предприятиям.

Все перечисленные методики основаны главным образом на оценке сложившегося (статического) состояния предприятия-реципиента. Поэтому следует уделить внимание методикам оценки инвестиционной привлекательности, основанным на прогнозировании будущего состояния предприятия-реципиента. Так, А.А. Шапошников предлагает помимо анализа текущей экономической устойчивости проводить перспективный анализ экономической устойчивости, а затем с учетом качественных факторов определять итоговый коэффициент инвестиционной привлекательности [13, с. 14]. Однако перспективный анализ автор предлагает проводить с использованием пятифакторной модели Альтмана, которая была разработана совершенно в других условиях и в настоящее время не может быть для прогнозирования финансового состояния предприятий в условиях переходной экономики.

Заслуживают внимания методики Н.В. Смирновой и Р.А. Ростиславова. В первой для оценки инвестиционной привлекательности предлагается рассчитывать соотношение внутренней стоимости предприятия (с учетом его развития) и его рыночной стоимости [14, с. 12], во второй – будущей (прогнозной) и начальной стоимости предприятия [15, с. 12]. Очевидно, что в первом случае превышение числителя над знаменателем будет свидетельствовать о недооцененности предприятия рынком, во втором – о наличии реальной перспективы увеличения стоимости предприятия.

Все большее развитие получают методики оценки инвестиционной привлекательности с использованием принципов VBM (Value-based management – управление, направленное на создание стоимости) [16, с. 40]. Так, О.Д. Лозовой на основе концепции VBM предлагает рассчитывать показатель инвестиционной привлекательности на основе модели оценки стоимости реальных опционов Блэка-Шоулза [17, с. 11]. Однако применение предложенной автором методики на практике требует очень многих допущений.

В целом анализ публикаций показал существенное разнообразие методических подходов и показателей, применяемых для оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

Постановка задания. Целью статьи является формирование направлений с усовершенствования методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности предприятий с обеспечением взаимного согласования финансовых интересов инвестора и предприятия-реципиента на основе систематизации существующих методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий и определения их проблемных мест.

Изложение основного материала исследования. По результатам проведенного анализа существующие методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий представляется возможным классифицировать по таким признакам, как:

- 1) возможность количественного измерения применяемых показателей: количественные, качественные, комбинированные;
- 2) временный признак: оценка текущего состояния, оценки будущего состояния, сопоставления будущего и текущего состояния.
- 3) способ приведения частных показателей к универсальным измерителям: основанные на балльной оценке, основанные на нормировании;
- 4) способ свода частных показателей в интегральный показатель: на основе метода расстояний, аддитивной свертки, средней геометрической.

Основными проблемами методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности предприятий являются:

- частое использование экспертных оценок [5; 7; 8; 12; 13], что снижает объективность получаемых результатов;

– основу многих методик составляют показатели финансового состояния [3; 4; 18], что с одной стороны позволяет учитывать общепринятые границы значений финансовых коэффициентов, с другой – ограничивает область оценки только финансовыми показателями.

– ряд методик включает индикаторы рыночной капитализации и другие показатели, которые могут быть рассчитаны на практике только в условиях развитого фондового рынка [3; 6];

– учет в некоторых методиках расчета интегральной оценки инвестиционной привлекательности показателей инвестиционного климата и привлекательности отрасли [5; 7; 8] в одном ряду с показателями деятельности предприятия-реципиента;

– многие методики содержат необоснованно большое количество используемых частных показателей [5; 7; 8; 9], что приводит к загромождению оценки, увеличению затрат на получение дополнительной информации и искажению весовых коэффициентов частных показателей;

– большинство методик построено с учетом интересов только потенциального инвестора, поэтому, как следствие, в них не учитывается объем привлекаемых инвестиционных ресурсов и условия их привлечения.

В целях совершенствования методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности предприятий считаем целесообразным, что:

1. Уровни инвестиционной привлекательности (страна, регион, отрасль, предприятие) необходимо оценивать отдельно, а не интегрировать в один комплексный показатель.

2. Необходима разработка отдельных методик для оценки текущего состояния предприя-

тия-реципиента и перспектив развития его деятельности с учетом формы участия инвестора и объема привлекаемых инвестиционных ресурсов. Методики оценки должны быть компактными и не дублировать друг друга.

Основой реализации названных направлений станет такое предложенное определение дефиниции «инвестиционная привлекательность предприятия» – совокупность характеристик и факторов, определяющих текущее состояние предприятия-реципиента, а также факторов и механизмов трансформации привлекаемых инвестиционных ресурсов при непосредственном финансовом участии инвестора, обеспечивающих гармонизацию финансовых интересов инвестора и реципиента инвестиций.

В соответствии с чем разработана новая система факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия (рис. 1).

Факторы, определяющие условия внешнего инвестирования, рассматриваются на предварительной стадии инвестирования. Анализ состояния этих факторов позволяет дать потенциальному инвестору общую сравнительную оценку объектов инвестирования.

На наш взгляд, инвестиционная привлекательность на уровне страны в достаточной степени репрезентативно представлена в рейтингах авторитетных международных агентств: «Standard&Poor's», «Moody's Investor Service», «Fitch IBCA», аналитических служб журналов: «The Economist», «Euromoney», «Institutional Investor» и ICRG (International Country Risk Guide – международное агентство по оценке страновых рисков) [19, с. 31]. Каждый из этих рейтингов включает достаточно широкий спектр показателей. Свою оценку потенциала привлечения прямых иностранных инвестиций прово-



Рис. 1. Система факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия

дит и UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию). Некоторые аспекты инвестиционной привлекательности страны отражаются в рейтинге ведения бизнеса (Doing Business) Всемирного банка. Все это позволяет потенциальному инвестору получить объективную оценку становой инвестиционной привлекательности.

С учетом сравнительно небольшой территории, наличия единой законодательной базы и отсутствия существенных различий в уровне экономического развития по областям Республики Беларусь выделение регионального уровня инвестиционной привлекательности не представляется целесообразным.

Отраслевые факторы инвестиционной привлекательности, как показал анализ, в гораздо большей степени зависимы от мнения конкретных исследователей в отношении отбора наиболее значимых из них, формирования их количественных оценок и выбора способа свода частных факторных компонентов в интегральный показатель. В этом направлении представляется целесообразной корректировка существующих методик с учетом имеющейся у инвестора информации. Методика И.И. Ройзмана и И.В. Гришиной, основанная на расчете интегрального показателя методом многомерной средней и последующей оценке степени тесноты его корреляционной связи с уровнем инвестиционной активности отрасли [20, с. 38], представляется наиболее приемлемой базой для такого «конструктора».

В качестве методического обеспечения оценки условий инвестирования на уровне предприятий полагаем целесообразным построение рейтинга предприятий на основе аддитивной свертки нормированных значений частных показателей финансового состояния и инвестиционной активности предприятий [21].

После оценки факторов, определяющих условия инвестирования, и выбора ограниченного числа перспективных для инвестирования реципиентов необходима оценка перспектив их развития с учетом факторов трансформации исходных инвестиционных ресурсов в их финансовые результаты. На основе анализа критериев, применяемых в рамках концепции VBM, в качестве измерителя конечного результата инвестирования представляется целесообразным использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA – economic value added), определяемый по формуле:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC,$$

где *NOPAT* – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

На наш взгляд, этот показатель в полной мере отражает достижение финансовых целей инвесторов (которые получают свое количественное выражение через средневзвешенную стоимость капитала), менеджеров и иных наем-

ных работников – носителей человеческого капитала предприятия-реципиента. Положительное значение EVA, с одной стороны, стимулирует их к более эффективной деятельности, с другой – способствует росту стоимости предприятия [22, с. 1 152], что является стратегической целью инвесторов.

Сказанное выше подчеркивает актуальность разработки методики динамической оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе критерия положительного значения экономической добавленной стоимости для обоснования окончательного выбора предприятия-реципиента и конкретной формы непосредственного финансового участия в его деятельности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Проведенное исследование позволяет сделать вывод о необходимости и практической значимости поэтапной оценки инвестиционной привлекательности предприятий: условий инвестирования на различных уровнях, затем – перспектив изменения экономического состояния предприятия-реципиента на основе применения методики динамической оценки.

Для разработки этой методики необходимо определить основные корректировки чистой операционной прибыли в процессе расчета EVA с учетом специфики составления бухгалтерской отчетности, а также способов определения совокупного влияния привлекаемых инвестиционных ресурсов, конкретной формы их привлечения и факторов трансформации (прежде всего интеллектуального капитала и его основной составляющей – человеческого капитала) на формирование финансового результата предприятия-реципиента.

Предлагаемая к разработке методика, в отличие от большинства существующих методик оценки статического состояния предприятия-реципиента, позволит оценивать его инвестиционную привлекательность на основе перспектив изменения стоимости с учетом конкретной формы непосредственного участия инвестора и объемов внешнего инвестирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1 028 с.
2. Мельничук О.М. Инвестиционная привлекательность металлургической компании: методика оценки / О.М. Мельничук // Российское предпринимательство. – 2012. – № 1(199). – С. 128–135.
3. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 304 с.
4. Русак Н.А., Русак В.А. Анализ финансового состояния субъекта хозяйствования – Мн.: «Вышэйшая школа», 1997. – 310 с.
5. Севрюгин Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Ю.В. Севрюгин. – Ижевск, 2004. – 27 с.

6. Лаврухина Н.В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятий [Электронный ресурс] / Н.В. Лаврухина // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 8. – Режим доступа : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhumala/2014/8/ekonomika/lavrukhhina.pdf.
7. Шульгина А.В. Формирование воспроизводственного процесса сельскохозяйственных предприятий на основе повышения инвестиционной привлекательности (на материалах Курганской области) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А.В. Шульгина. – Екатеринбург, 2011. – 26 с.
8. Шемчук М.А. Управление инвестиционной привлекательностью предприятий (на примере легкой промышленности Кемеровской области) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / М.А. Шемчук. – Кемерово, 2008. – 27 с.
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа : учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
10. Якименко Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] / Е.А. Якименко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 11(61). – Режим доступа : http://www1.asau.ru/doc/nauka/vestnik/2009/11/Economix_Yakimenko.pdf.
11. Игольников Г.Л. Управленческие основы инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий : учебное пособие / Г.Л. Игольников, Е.Г. Патрушева. – Ярославль, 2002. – 107 с.
12. Рейтинг эффективности предприятий Центрального федерального округа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akm.ru/rus/analyt/ratings/repcofco.htm>.
13. Шапошников А.А. Разработка комплексного механизма анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А.А. Шапошников. – Нижний Новгород, 2010. – 24 с.
14. Смирнова Н.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях реструктуризации экономики : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / Н.В. Смирнова. – Иваново, 2004. – 24 с.
15. Ростиславов Р.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия для стратегического инвестора : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Р.А. Ростиславов. – Тула, 2011. – 20 с.
16. Бубенок Е.А. Инвестиционная привлекательность как критерий конкурентоспособности инновационной компании / Е.А. Бубенок // Российское предпринимательство. – 2007. – № 8(95). – С. 39–44.
17. Лозовой С.Д. Оценка и управление инвестиционной привлекательностью промышленных предприятий : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / С.Д. Лозовой. – Москва, 2010. – 23 с.
18. Орлова Л.Н. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе фактора инвестиционной привлекательности : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Л.Н. Орлова. – Рыбинск, 2006. – 24 с.
19. Бословяк С.В. Оценка инвестиционной привлекательности экономики Беларуси иностранными инвесторами и международными финансовыми институтами / С.В. Бословяк // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2005. – № 3. – С. 30–36.
20. Ройзман И.И. Сложившаяся и перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей российской промышленности / И.И. Ройзман, И.В. Гришина // Инвестиции в России. – 1998. – № 1. – С. 37–39.
21. Бословяк С.В. Методика построения рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования / С.В. Бословяк // Вестник УО «Витебский государственный технологический университет». – 2012. – Вып. 22. – С. 143–151.
22. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. – 5-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1 340 с.

УДК 65.011.12

Бровкіна Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент
Одеської національної академії харчових технологій*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE IMPACT OF FACTORS OF EXTERNAL ENVIRONMENT ON ECONOMIC SECURITY OF BAKING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Визначено найбільш вагомі зовнішні фактори впливу на економічну безпеку хлібопекарських підприємств. Проаналізовано негативний вплив зовнішнього оточення на економічну безпеку хлібопекарського бізнесу. Визначено перспективи подальшого розвитку хлібопекарських виробництв в контексті їх економічної безпеки.

Ключові слова: фактори, зовнішнє середовище, хлібопекарське підприємство, економічна безпека.

АННОТАЦИЯ

Определены наиболее весомые внешние факторы влияния на экономическую безопасность хлебопекарных предприятий. Проанализировано негативное влияние внешнего окружения на экономическую безопасность хлебопекарного бизнеса. Определены перспективы дальнейшего развития хлебопекарных предприятий в контексте их экономической безопасности.

Ключевые слова: факторы, внешняя среда, хлебопекарное предприятие, экономическая безопасность.

ANNOTATION

The most significant external factors of influence on the economic security of baking enterprises are identified. Assessment of the negative impact of the external environment on the economic security of baking business is conducted. Prospects for further development of bakeries in the context of their economic security are defined.

Keywords: factors, external environment, baking enterprise, economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Розвиток ринкових механізмів в економіці України значно посилює вплив факторів зовнішнього оточення на діяльність підприємств. Сучасний бізнес працює в умовах постійної зміни зовнішнього середовища, що значно посилює роль економічної безпеки. Особливо гостро питання з вивчення зовнішніх факторів стоять перед підприємствами, які зайняті у виробництві продукції щоденного вжитку, до яких належать підприємства хлібопекарської промисловості. Суттєва залежність від обсягів платоспроможного попиту, своєчасності поповнення обігових коштів, цін на основні складові собівартості хлібобулочних виробів ставить перед власниками підприємств завдання швидко реагувати на динаміку зовнішнього оточення та розробляти низку відповідних заходів щодо гарантування економічної безпеки бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченням проблеми економічної безпеки підприємства продовжують активно займатися. Різним аспектам економічної без-

пеки на мікрорівні присвячено багато наукових праць вітчизняних та західних вчених, серед них Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Белоусова, О. Белов, В. Гусев, Б. Губін, С. Дубецька, С. Ільяшенко, Д. Ковальов, Г. Козаченко, Н. Лоханова, О. Новікова, Є. Олейников, Н. Реверчук, В. Сенчагова, Т. Сухорукова, В. Тамбовцев, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов та інші. В їх роботах визначено головні принципи побудови системи економічної безпеки підприємства, досліджено економічні, правові та інституційні засади її вдосконалення в ринковій економіці, проведено узагальнення системи зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на економічну безпеку підприємств тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць вчених, слід зазначити, що певне коло питань потребує постійних досліджень та корегувань через високу мінливість факторів зовнішнього середовища. Негативний вплив на підприємства відбувається через недосконалість законодавчої бази, посилення конкуренції, підвищення ступеня монополізації ринків, нестабільність фінансової системи та через низку соціальних проблем (скорочення рівня платоспроможного попиту, зростання рівня безробіття, низька ефективність кадрового потенціалу тощо). Наслідками всього переліченого стає зниження ефективності діяльності підприємств, підвищення рівня їх збитковості та навіть банкрутства. Отже, особливої актуальності набувають дослідження в умовах настання ризикових ситуацій, притаманних ринковій системі, попередження або розв'язання яких є пріоритетним завданням економічної безпеки підприємства. Всі ці обставини викликають необхідність дослідження факторів зовнішнього середовища на сучасному етапі розвитку та проведення відповідного корегування системи економічної безпеки хлібопекарських підприємств.

Метою статті є дослідження факторів зовнішнього середовища підприємств хлібопекарської промисловості України в контексті економічної безпеки та внесення певних пропозицій щодо змін у регулюванні діяльності хлібопекарського бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сучасні підприємства – це система відкритого типу, розвиток якої напряму залежить від зовнішнього оточення. За економічним змістом підприємство та зовнішнє середовище пов'язані між собою щільною мережею зв'язків, які виникають з приводу виробництва та реалізації продукції. Рівень економічної безпеки на мікрорівні залежить від того, наскільки ефективно власники бізнесу спроможні уникнути можливих загроз та використати можливості, що надає зовнішнє оточення підприємства.

Існують такі визначення зовнішнього середовища підприємства:

– сукупність активних суб'єктів господарювання, економічних, громадських та природних умов, національних та міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і факторів, які діють в оточенні підприємства та впливають на різноманітні сфери його діяльності [1, с. 203];

– фактори, які не залежать безпосередньо від конкретного підприємства [2, с. 146].

Розглядаючи вплив зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства, кожен фахівець подає їх власний перелік. Досліджуючи економічну безпеку хлібопекарських підприємств, вважаємо необхідним сконцентрувати увагу на таких факторах зовнішнього оточення, як держава, споживачі, постачальники та конкуренти.

Традиційно вважається, що найвагоміший вплив на діяльність підприємств здійснює державна політика. Зі здобуттям незалежності державне регулювання ринку хліба набуває особливого значення. Хліб позиціонується як соціальний продукт, а в період започаткування реформ доходи населення знаходяться на низь-

кому рівні, тому проводиться регулювання ціноутворення на хлібобулочні вироби шляхом встановлення граничної норми рентабельності на рівні 15% (постанова КМУ № 773 від 21.10.1994 р.). Такі заходи, з одного боку, надавали можливості споживачам отримати доступний хліб, а з іншого – дозволяли хлібопекарським підприємствам ефективно працювати. З 1996 р. політикою ціноутворення займаються місцеві органи самоврядування (постанова КМУ № 1548 від 25.12.1996 р.). Останніми змінами законодавства для ринку хліба стало скорочення постачання борошна за пільговими цінами, оскільки в основу розрахунків кількості такого борошна тепер покладено не обсяги реалізації «хліба та хлібобулочних виробів, що користуються найвищим споживчим попитом у регіоні», а лише хліб, вироблений за певною рецептурою «вагою більш як 500 грамів з борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури (борошно, дріжджі, сіль, вода) без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів, хліб і хлібобулочні вироби для діабетиків» [3]. Отже, можна стверджувати, що регулювання ринку хліба поступово послаблюється, що дає змогу виробникам покращити рівень прибутковості, а отже, й економічної безпеки за рахунок розширення асортименту більш дорогою продукцією. Середня рентабельність хліба «масових сортів» складає близько 5%, тоді як елітні види хліба та хліб групи «здоров'я» має рентабельність 15–20%, дрібноштучні булочки виробів – 30%, а серед кондитерських виробів рентабельність досягає навіть 40% [4].

Незаперечним фактом є те, що розширювати асортимент за рахунок продукції високого

Таблиця 1

Рівень доходів населення та частка витрат на хліб пшеничний та житньо-пшеничний в різних видах доходів населення України [6]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доходи населення України, млн грн, серед яких	623 289	845 641	894 286	1 101 175	1 266 753	1 457 864	1 548 733
заробітна плата	278 968	366 387	365 300	449 553	529 133	609 394	6 307 34
2. Обсяг виробництва хліба в Україні, тис. тонн, серед яких							
хліб пшеничний	1 029,6	1 005,6	900,3	871,3	787,8	729,7	677,1
хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній	584,2	555,6	543,6	541,1	518,8	488,2	456,9
3. Середні роздрібні ціни на хліб, грн/тонн, серед яких							
хліб пшеничний	2 100	2 190	2 630	2 930	3 250	4 810	4980
хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній	1 490	1 540	1 920	2 030	2 960	3 240	3446
4. Річні витрати на хліб, млн грн	3 032,62	3 057,89	3 411,50	3 651,34	4 096,00	5 091,63	4 946,44
5. Питомі витрати на хліб із грошових доходів, %	0,49	0,36	0,38	0,33	0,32	0,35	0,32
6. Питомі витрати на хліб із заробітної плати, %	1,09	0,83	0,93	0,81	0,77	0,84	0,78

цінового сегмента можливо лише за наявності необхідної кількості платоспроможного населення. Тож наступним фактором зовнішнього середовища є споживачі та стан їх купівельної спроможності. Відомо, що зростання доходів населення сприяє зростанню споживання ним харчових продуктів, що, у свою чергу, сприяє зростанню обсягів виробництва [5, с. 63]. Але щодо хлібопекарської промисловості, то такий висновок можна зробити тільки відносно елітних та кондитерських виробів, оскільки традиційний хліб зі зростанням доходів перейде до категорії низькоякісних товарів, попит на які скорочуватиметься. Прослідкувати динаміку доходів населення та частку в них витрат на хліб пшеничний та житньо-пшеничний можна за допомогою таблиці 1.

Враховуючи те, що обсяги виробництва хліба повинні співпадати з обсягами його споживання, в основу розрахунків річних витрат на хліб було покладено річні обсяги виробництва пшеничного та житньо-пшеничного хліба. Як можна побачити з таблиці, доходи населення зросли у 2013 р. порівняно з 2007 р. на 925 444 млн грн або майже у 2,5 рази. Заробітна плата зросла на 351 766 млн грн або приблизно у 2,3 рази. Такі зміни доходів та заробітної плати передусім викликані девальвацією національної валюти і, як наслідок, інфляцією в економіці. Ціни на хліб збільшилися у 2,3 рази, що майже відповідає темпам зростання доходів та заробітної плати. Однак річні витрати на хліб у грошовому вираженні зросли на 1 913,82 млн грн або в 1,6 рази. Як наслідок, питомі витрати на хліб в доходах та заробітній платі скоротилися. Отже, з розрахунків і даних таблиці 1 бачимо, що споживання і виробництво хліба поступово скорочується, що є негативним фактором економічної безпеки особливо для великих підприємств, оскільки в основному саме вони зайняті у виробництві розглянутих видів хліба. До того ж зменшення виробітку сприятиме скороченню ефекту від масштабу виробництва на підприємствах великої потужності.

До відомих факторів скорочення споживання хлібобулочних виробів належать: результат позиціонування хліба як «шкідливого» продукту засобами масової інформації, скорочення чисельності населення, більш ощадне споживання, наявність певних обсягів неврахованого хліба та можливість виготовлення хліба власноруч.

Окрім споживачів, серед факторів зовнішнього впливу на економічну безпеку хлібопекарських підприємств, слід приділити увагу постачальникам сировини. Як відомо, основною сировиною для хлібопекарських підприємств є борошно різних видів та гатунків. Великі хлібопекарські підприємства мають можливість організувати вертикально та горизонтально інтегровані структури, найчастіше холдингового типу, з повним циклом виробництва. В такому випадку борошномельне підприємство

працює на безперебійних умовах з основними споживачами сировини. Така співпраця суттєво скорочує витрати на придбання борошна, що знижує собівартість продукції й позитивно впливає на економічну безпеку підприємства. Але існування борошномельних підприємств в середині вертикально інтегрованих холдингів є неоднозначним. Ефективність їх діяльності погіршується у зв'язку з відсутністю стимулів для модернізації виробництва, оскільки борошно все одно затребуване власними хлібо заводами. Найчастіше такі структури займаються переробкою у більшості випадків неконкурентоспроможного на зовнішньому ринку зерна. Тому подальшою долею таких постачальників може бути їх продаж або розформування холдингу [7, с. 25].

У випадку роботи хлібопекарського підприємства зі сторонніми постачальниками особливої уваги потребує система налагодження своєчасних поставок сировини у зв'язку з особливостями процесу виробництва хліба. Необхідною умовою такої співпраці є укладання довготермінових угод на поставку борошна певного обсягу та відповідної якості в необхідний час. Такий підхід призводить до подорожчання кінцевої продукції, оскільки тоді борошно купують за ринковими цінами.

Перевагою великих хлібо заводів є отримання борошна, виробленого із зерна державного інтервенційного фонду, що дає можливість скоротити витрати на придбання основної сировини для виробництва хліба приблизно на 20% від ринкової вартості борошна. Отже, потужні хлібопекарські підприємства можуть створювати підґрунтя для завойовування стійких позицій на ринку та одночасно приваблювати споживачів до більш дорогої продукції за рахунок переваг та власних торгових марок. В цьому випадку хлібо заводи вступають в конкурентну боротьбу з підприємствами малої потужності, основою асортименту яких є булочки, кондитерські та хлібні вироби оригінальної рецептури.

Структура ринку хліба, як правило, представлена у вигляді монополістичної конкуренції. Більша частка обсягів виробництва припадає на великі підприємства, які, зазвичай, контролюють ринок не тільки у великих мегаполісах, а й за їх межами. Єдиним виходом продовжувати свою діяльність на ринку для підприємств малої потужності є удосконалення асортименту за рахунок нетрадиційних хлібобулочних виробів. Для утримання конкурентного тиску з боку великих хлібо заводів малі підприємства повинні підтримувати свій оригінальний асортимент продукції, зовсім несхожий на асортимент великих підприємств, мати власну, несхожу на великі підприємства, мету діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Нині хліб для більшої частини людей став досить доступним продуктом. Але існує прошарок населення, для якого хлібобулочні вироби все ж залишаються дорогими. З цього

приводу необхідно відновити адресну допомогу таким верствам населення, що, з одного боку, знизить тиск на бюджет малозабезпечених людей, а з іншого – дасть можливість хлібопекарським підприємствам працювати на рівні, який забезпечить їх розширене відтворення.

Асортиментну політику слід позиціонувати як головний елемент поліпшення економічної безпеки хлібопекарського підприємства. На великих підприємствах можна рекомендувати нарощування обсягів виробництва за рахунок більш корисних хлібобулочних виробів так званої групи «здоров'я». Розширення асортименту ексклюзивних дрібноштучних виробів дозволить утримуватися на ринку мініпекарням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яркіна Т.В. Основи економіки підприємства / Т.В. Яркіна. – Таганрог : Издательство ТРТУ, 2000. – 203 с.
2. Ілляшенко С.М. Економічний ризик : навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
3. Про внесення змін до Порядку постачання та використання борошна, виробленого із зерна державного інтервенційного фонду : постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 р. (реєстр. № 381).
4. Татаренко Г. Не вольные хлеба [Электронный ресурс] / Г. Татаренко, А. Мадай // Бизнес. – 2010. – № 5(888). – Режим доступа : http://www.business.ua /articles/ bread_market/Ne_volnye_hleba-2268.
5. Тарасюк Г.М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 277 с.
6. Статистичний щорічник Україн. – Київ : Державний комітет статистики України, 2014. – 560 с.
7. Рыбчинский Р.С. Состояние и перспективы развития мукомольной отрасли в Украине / Р.С. Рыбчинский // Хлебородукты. – 2008. – № 2. – С. 24–25.

УДК 331.08

Бурачек І.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту**Житомирського державного технологічного університету***Дащенко В.В.***студентка**Житомирського державного технологічного університету*

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ПЕРШИЙ ОХОРОННИЙ АЛЬЯНС»)

THE FORMATION AND MANAGEMENT OF THE HUMAN RESOURCE POTENTIAL DEVELOPMENT AT THE ENTERPRISE (ON THE BASIS OF LLC “PERSHUYI OKHORONNYI ALIANS”)

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні основи формування та розвитку кадрового потенціалу. Проаналізовано наявну на підприємстві програму управління кадровим потенціалом, яка безпосередньо впливає на конкурентні можливості підприємства. Розкрито зміст процесу професійного добору й оцінки персоналу підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, персонал, кадри, розвиток кадрового потенціалу, управління персоналом.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические основы формирования и развития кадрового потенциала. Проанализирована существующая на предприятии программа управления кадровым потенциалом, которая непосредственно влияет на конкурентные возможности предприятия. Изложен процесс профессионального отбора и оценки персонала предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, персонал, кадры, развитие кадрового потенциала, управление персоналом.

ANNOTATION

Theoretical bases of formation and development of human potential are examined. Evaluation of existing program of human resources management, which directly affects the competitive opportunities of the enterprise, is analyzed. The process of professional selection and personnel assessment at the enterprise is presented.

Keywords: human resources, personnel, staff, development of personnel potential, staff management.

Постановка проблеми. Формуванням кадрового потенціалу сучасного підприємства – це створення реального потенціалу живої праці, знань і навиків, що охоплює безпосередньо все підприємство, трудовий колектив і кожного індивіда. Використання кадрового потенціалу є реалізацією трудових і кваліфікаційних здібностей та навиків працівника, трудового колективу і суспільства в цілому. В умовах ринку раціональне використання кадрового потенціалу полягає у повнішому виявленні й реалізації здібностей кожного працівника підприємства, використанні праці творчого характеру, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників за рахунок стимулювання і оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат.

Актуальність статті полягає в тому, що кадровий потенціал підприємства відіграє провідну роль у розв'язанні науково-технічних,

організаційних і економічних завдань господарювання. Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього економічного потенціалу, але й від компетенції персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування кадрового потенціалу багато уваги приділено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених та науковців. Зокрема, широке висвітлення теорії економічної думки щодо поняття «кадровий потенціал» та формування кадрового потенціалу знайшло відображення у працях відомих українських учених: О. Комарова [6], О. Гірняк [3], П. Лазановського, О. Гайдамаки [2], В. Лебідь, П. Журавель [4].

Метою статті є дослідження формування кадрового потенціалу та управління його розвитком на ТОВ «Перший охоронний альянс», а також визначення заходів щодо вдосконалення процесу розвитку персоналу в умовах підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових факторів підвищення ефективності діяльності підприємства є відношення до кадрів підприємства. Щоб мати висококваліфікованих фахівців, які є ядром підприємства, стимулювати їх до ефективної роботи, керівникам потрібно використовувати систему управління кадровим потенціалом.

Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал [6, с. 1].

З наведеного вище визначення можна зробити висновок, що кадровий потенціал – це можливості певної категорії робітників, спеціалістів, інших груп працівників, які можуть бути приведені в дію у процесі трудової діяльності відповідно до посадових обов'язків і поставлених перед колективом цілей на певному етапі

розвитку. Тобто основою кадрового потенціалу є персонал підприємства.

Персонал підприємства – це увесь особовий склад організації постійних і тимчасових працівників як кваліфікованої, так і не кваліфікованої праці. Інакше кажучи, головні складові поняття «кадри» – постійність і кваліфікація працівників – для персоналу не є обов'язковими [3, с. 74].

Термін «потенціал» означає наявність у персоналу (кожної окремої людини, первинного трудового колективу, суспільства в цілому) прихованих, ще не проявлених можливостей або здібностей у відповідних сферах життєдіяльності.

Під кадровим потенціалом розуміється міра здібностей і можливостей працівників матеріалізувати свої знання і уміння з метою забезпечення життєздатності і розвитку фірми. Кадровий потенціал формується інтеграцією і динамікою певних моментів і сторін життєдіяльності людини (рис. 1).

На ТОВ «Перший охоронний альянс» кадрова служба розроблені і затверджені обов'язкові до виконання критерії добору персоналу. Відповідно до них проводиться поетапна процедура добору, що містить як обов'язкові для всіх етапів, так і специфічні для цієї професійної групи критерії. Поетапна процедура забезпечує мінімум помилок у доборі персоналу. На кожному ступені відсівається частина претендентів через невідповідність визначеним вимогам чи їх відмови від подальшого проходження процедур добору.

Відповідно до матриці, кожен претендент на вакантну посаду проходить складний процес професійного добору й оцінки (рис. 2).

З інформаційних даних рисунка 2 можна зробити висновок, що стратегія роботи кадрової служби підприємства передбачає не тільки підбір кваліфікованого персоналу, але й «виращування кадрів» усередині товариства.

Кожне підприємство має свою програму управління кадровим потенціалом. На ТОВ «Перший охоронний альянс» використовують програму В.І. Маслова, яка має такі особливості (рис. 3):

Коротко охарактеризуємо кожну складову, показану на рисунку 2, програми управління кадровим потенціалом товариства.

1. Постановка мети і завдань управління кадровим потенціалом. Основна мета полягає в забезпеченні успішної роботи підприємства в умовах ринкової економіки. Основними завданнями, що ставить перед собою підприємство на цьому етапі – це залучення кваліфікованих фахівців та кваліфікований розвиток персоналу. Доцільно буде показати наочно рівень кваліфікації персоналу підприємства (табл. 1).



Рис. 1. Елементи формування кадрового потенціалу

Джерело: [6, с. 1]

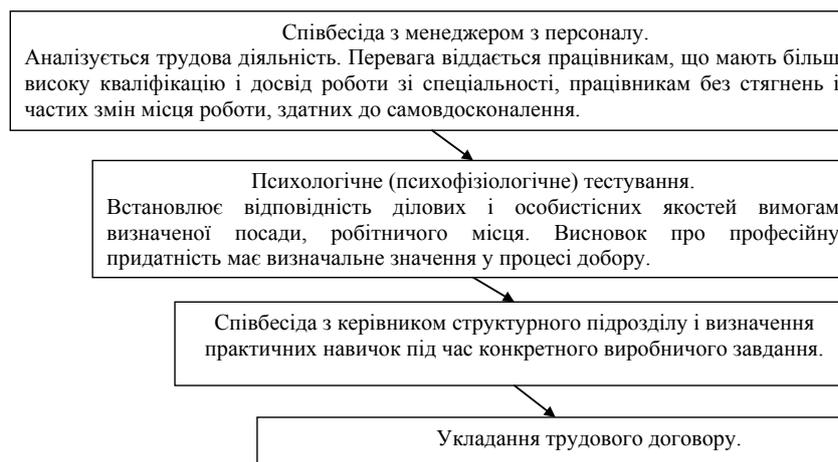


Рис. 2. Матриця добору претендента на вакантне місце

Джерело: авторська розробка за даними підприємства

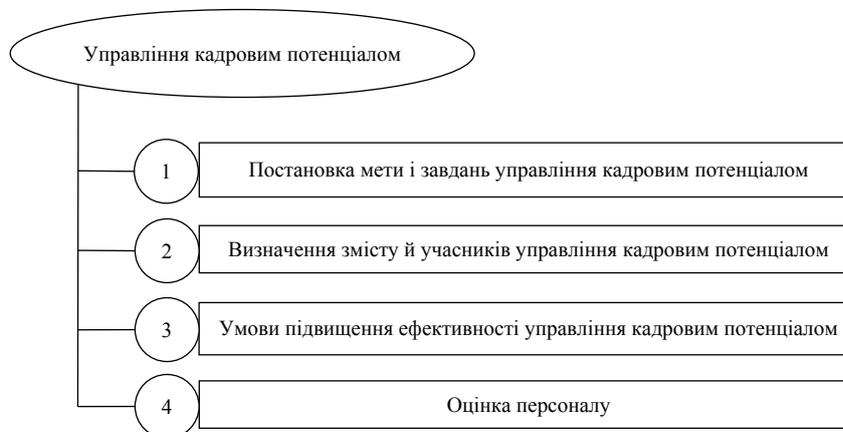


Рис. 3. Програма управління кадровим потенціалом на ТОВ «Перший охоронний альянс»

Джерело: [7, с. 74]

Аналіз даних таблиці 1 засвідчив, що у сфері охоронних послуг наявність вищої освіти не є обов'язковою для певних категорій працівників. Та все ж для працівників, які безпосередньо займають керівні посади, а також посади інженерів, програмістів, бухгалтерів, вища освіта є обов'язковою.

2. Визначення змісту й учасників управління кадровим потенціалом. Необхідною умовою рішення управлінських завдань є наявність висококваліфікованого персоналу, готового до оволодіння новими знаннями. У зв'язку з цим зростає роль управління кадровим потенціалом як особливого виду діяльності, що включає: визначення потреби у персоналі; залучення персоналу; його відбір; розстановку персоналу; підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації; мотивацію розвитку персоналу; оцінку ефективності управління.

На цьому етапі доцільно буде зазначити, що на розвиток кадрового потенціалу значною мірою впливає рух робочої сили. Оскільки склад працівників постійно змінюється зі скороченням штатів, звільненням за власним бажанням, виходом працівників на пенсію, зміною їх посади у межах структурних підрозділів та наймом нових робітників замість вибулих або у зв'язку з розширенням виробництва.

Оборот робочої сили поділяють на необхідний, який відбувається з об'єктивних причин, котрі не залежать від адміністрації підприємства, та надмірний, який передбачає звільнення працівників за порушення трудової дисципліни, прогули, через недостатній рівень кваліфікації, у зв'язку з рішенням судових органів. Крім того, може бути недостатнім оборот робочої сили, коли з будь-яких причин уповільнюється необхідне оновлення кадрів підприємства. Про це свідчить зростання кількості працівників пенсійного віку.

Показники руху робочої сили на ТОВ «Перший охоронний альянс» охарактеризовані у таблиці 2.

На основі даних таблиці 2 можна зробити висновки, що коефіцієнт обороту з прийняття зріс у 2014 р. порівняно з 2012 р. на 0,44 пункта; коефіцієнт обороту з вибуття зріс у 2014 р. порівняно з 2012 р. на 0,24 пункта; плинність кадрів зросла у 2014 р. порівняно з 2012 р. на 0,002 пункта у зв'язку з виходом працівників на пенсію.

3. Умови підвищення ефективності управління кадровим потенціалом. Найважливішим завданням на цьому етапі програми управління кадровим потенціалом стає закріплення і розвиток персоналу. Таке завдання передбачає: раціональний розподіл посадових

Таблиця 1

Характеристика персоналу ТОВ «Перший охоронний альянс» за освітою

Категорія працівників	Рік						Відхилення, 2014 р./2012 р.	
	2012		2013		2014		+/-	%
	К-сть осіб	Питома вага, %	К-сть осіб	Питома вага, %	К-сть осіб	Питома вага, %		
Всього працівників, з них мають:	114	100	105	100	91	100	-23	-20,17
– вищу освіту	31	27,2	26	24,8	24	26,4	-7	-22,58
– середню спеціальну	56	49,1	56	53,3	44	48,4	-12	-5,65
– загальну середню	27	23,7	23	21,9	23	25,2	-4	-14,81

Джерело: розраховано за даними підприємства

Таблиця 2

Показники руху робочої сили на ТОВ «Перший охоронний альянс»

№ з/п	Показники	Рік			Відхилення, 2014 р./2012 р.	
		2012	2013	2014	+/-	%
1.	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	114	105	91	-23	-20,08
2.	Прийнято на роботу протягом року, осіб	2	3	2	-	-
3.	Вибуло працівників, осіб зокрема:	11	17	9	-2	-18,18
	• за власним бажанням;	–	4	–	0,0	0,0
	• через вихід на пенсію;	9	10	6	-3	-33,33
	• за порушення трудової дисципліни;	–	–	–	0,0	0,0
	• через скороченню штатів;	–	–	–	0,0	0,0
	• з інших причин	2	3	3	1	150,0
4.	Коефіцієнт обороту з приймання, %	1,75	2,85	2,19	0,44	-
5.	Коефіцієнт обороту з вибуття, %	9,65	16,19	9,89	0,24	-
6.	Коефіцієнт плинності кадрів, %	0,096	0,162	0,098	0,002	-
7.	Коефіцієнт постійності кадрів, %	90,35	83,81	90,11	-0,24	-

Джерело: розраховано за даними підприємства

обов'язків; професійне і посадове просування працівників з урахуванням результатів оцінки їх діяльності і індивідуальних особливостей; регулярне підвищення кваліфікації фахівців; створення інших умов, які б мотивували працівників до більш ефективної праці; планування кар'єри.

В сучасних умовах будь-які навички і знання швидко старіють, тому ключову роль в управлінні персоналом відіграють фахове навчання і розвиток. У ТОВ «Перший охоронний альянс» для розвитку персоналу доцільно: підтримувати здібних до навчання працівників; поширювати знання і передовий досвід; навчати молодих кваліфікованих співробітників; усвідомлювати важливість розвитку співробітників; знижувати плинність персоналу. Постійна потреба підприємства полягає у підвищенні продуктивності праці, для цього насамперед необхідна робоча сила, тому найважливішим фактором ефективної роботи підприємства є безперервна підготовка кадрів.

4. Оцінка персоналу. Дослідження показали, що найефективнішим методом управління кадровим потенціалом є його оцінка за параметрами, що характеризують професійну успішність працівника. Оцінка використана у таких сферах, як відбір і розстановка персоналу; планування і супровід діяльності фахівців; підготовка і підвищення кваліфікації працівників; формування, підготовка резерву для висунення на керівну посаду; вдосконалення системи пільг, умов праці і т.д.

Оцінювання персоналу – це процедура, що здійснюється з метою виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам.

Вихідними даними для оцінювання персоналу на ТОВ «Перший охоронний альянс» є: філософія підприємства та стратегічний план його розвитку; методики рейтингового оцінювання кадрів; моделі робочих місць працівників; положення про атестацію кадрів; правила внутрішнього розпорядку підприємства; штатний розпис; особові справи співробітників; кадрові накази; соціологічні анкети; психологічні тести.

У ТОВ «Перший охоронний альянс» у процесі оцінювання співробітника враховуються результати роботи підрозділу і підприємства в цілому. Співробітник, як би добре він не працював на своєму місці, не може отримати високу оцінку, якщо його підрозділ не впорався зі своїм завданням. При цьому останнім часом на товаристві відбувається перегляд традиційних термінів оцінювання на користь періодів,

що змінюються – завершення проекту або його стадії, перехід до нової структури і т.д.

Висновки. Отже, формування кадрового потенціалу є дійсно невід'ємним елементом і важливою функцією діяльності підприємства. На його формування впливає ряд факторів, одним із найважливіших є освіта як найкраще вкладення капіталу для особи, сім'ї підприємства і суспільства та один з головних чинників якості кадрового потенціалу. Сьогодні одним з ключових чинників підвищення ефективності діяльності підприємства є ставлення до кадрів підприємства. Щоб мати висококваліфікованих фахівців, складових ядра підприємства, створити у них стимул до ефективної роботи, керівникам слід використовувати систему управління кадровим потенціалом. Не менш важливою складовою кадрового потенціалу підприємства є творчий потенціал працівника. Кожна розвинена людина має комплекс особистісних якостей, таких як пам'ять, мислення, воля, розум і т.д., які доцільно враховувати. Тільки за певного розвитку, взаємозв'язку, напруженості і спрямованості до конкретної мети, що має суспільне значення, людина може більшою чи меншою мірою формувати нові можливості у розвитку діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды : навч. посіб. / В.В. Авдеев. – М. : Финанси и статистика, 2003. – 543 с.
2. Гайдамака О.М. Управление развитием кадрового потенциала организации / О.М. Гайдамака, В.М. Лебідь, Л.С. Вавулін // Управление проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 4(32). – С. 118–123.
3. Гірняк О.М. Менеджмент : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Гірняк, П.П. Лазановський. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 352 с.
4. Журавель П.В. Сучасна парадигма в управлінні персоналом / П.В. Журавель // Персонал. – 2005. – № 5. – С. 32–36.
5. Иванов И.Н. Менеджмент корпорации / И.Н. Иванов. – М. : Инфра, 2006. – 234 с.
6. Комаров А. Элементы формирования кадрового потенциала [Электронный ресурс] / А. Комаров. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/>.
7. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры : учебник / В.И. Маслов. – М. : Финпресс, 2004. – 288 с.
8. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1998. – 704 с.
9. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М. : Юнити, 2002. – 351 с.
10. Шишова Ю.Г. Оценка работников предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Г. Шишова. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/>.

УДК 332.365

Ванієва А.Р.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і менеджменту
Кримського інженерно-педагогічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОКОРИСТУВАННЯ

CRITERIA AND INDICATORS OF ECONOMIC EFFICIENCY RESOURCE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено стан економічної ефективності функціонування аграрної економіки та управління нею на різних територіальних і галузевих рівнях. Надана оцінка економічної ефективності та визначені методологічні підходи до аналізу та діагностики економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Обґрунтована економічна ефективність виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва за відповідними критеріями та показниками їх ресурсозабезпечення та ресурсокоористування.

Ключові слова: методологічні засади, економічна ефективність, ресурсокоористування, рослинництво, тваринництво, сільськогосподарське виробництво, прибуток, критерії, оцінка, управління.

АННОТАЦИЯ

Определено состояние экономической эффективности функционирования аграрной экономики и управления ею на различных территориальных и отраслевых уровнях. Дана оценка экономической эффективности и определены методологические подходы к определению экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Обоснована экономическая эффективность производства отдельных видов продукции растениеводства и животноводства по соответствующим критериям и показателям их ресурсообеспечения и ресурсопользования.

Ключевые слова: методологические основы, экономическая эффективность, ресурсопользование, растениеводство, животноводство, сельскохозяйственное производство, прибыль, критерии, оценка, управление.

ANNOTATION

The condition of the economic efficiency of agricultural economics and management at various regional and sectoral levels. The estimation of economic efficiency and explored methodological approaches to determining the economic efficiency of agricultural production. Reasonable economic efficiency of certain types of crop and livestock according to criteria and indicators for their determination and resource management.

Keywords: economic efficiency, resource management, crops, livestock, agricultural production, income.

Постановка проблеми. Економічна ефективність функціонування аграрної економіки та управління нею визначається на різних територіальних і галузевих рівнях: національного господарська та регіональна ефективність; економічна ефективність галузей і виробництва окремих видів продукції; економічна ефективність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, а також окремих заходів, у т.ч. ресурсозабезпечення та ресурсокоористування. Залежно від цього використовуються різні економічні показники, які повинні бути органічно взаємопов'язані й відповідати єдиному критерію оцінки ефективності, а також бути порівнюваними.

Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва використовують відносні, натуральні і вартісні показники. Натуральні показники самі по собі ще не вказують на рівень економічної ефективності виробництва, але є вихідними для її вимірювання. Адже врожайність сільськогосподарських культур та продуктивність худоби і птиці повною мірою характеризують ступінь ефекту, одержаного в процесі виробництва, і відображають лише один бік досягнутої ефективності.

З іншої сторони, визначення економічної ефективності ґрунтується на врахуванні розміру виробничих витрат, які забезпечили одержання наявної врожайності чи продуктивності худоби. Адже один і той самий рівень урожайності чи продуктивності худоби може бути досягнутий при різних витратах або при рівно великих витратах досягається різна врожайність та продуктивність худоби. Для одержання порівнянних величин витрат і результатів обсяг виробленої продукції обчислюють у вартісному виразі [1, с. 98-101].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення критеріїв та показників економічної ефективності в сільському господарстві досліджували такі вітчизняні вчені, як: Н.С. Белінська, Н.А. Берлач, Н.К. Васильєва, І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, О.В. Шиян, Ю.В. Шпак та ін. Проте, низка проблем щодо методологічних підходів визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема її критерії та показники недостатньо висвітлені. Вирішення зазначених питань зумовили вибір теми статті, її структуру, мету та завдання.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану економічної ефективності функціонування аграрної економіки, обґрунтування методологічних підходів до визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва як загалом так і окремих видів продукції рослинництва і тваринництва за відповідними критеріями та показниками їх ресурсозабезпечення та ресурсокоористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим результативним показником

сільськогосподарського виробництва є обсяг валової й товарної продукції аграрних підприємств та галузей, на основі яких можна розрахувати валовий і чистий дохід та прибуток. Таким чином, в умовах ринкових відносин зростає роль вартісних показників, які повніше враховують розвиток товарного обігу, сприяють зміцненню економічних зв'язків та госпрозрахунку й конкурентоспроможності агроформувань.

Для визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва необхідно насамперед одержаний результат (ефект) порівняти з виробничими витратами або ресурсами, що його створили. У процесі сільськогосподарського виробництва використовуються сільськогосподарські угіддя, засоби виробництва, робоча сила, а функціонування цих ресурсів пов'язане з виробничими витратами. Тому для визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому по аграрних підприємствах зокрема доцільно використовувати таку систему показників:

– вартість валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника чи на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів, на 1 грн. виробничих витрат;

– обсяг валового, чистого доходу та прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного середньорічного працівника чи на 1 люд.-год., на 1 грн. основних виробничих фондів та на 1 грн. витрат виробництва;

– рівень рентабельності та норма прибутку сільськогосподарського виробництва. Наведені показники характеризують ефективність використаних виробничих ресурсів, окупність витрат виробництва та його рентабельність.

Визначення економічної ефективності виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва здійснюється на основі системи показників, які враховують відповідні особливості аграрних галузей. Для порівняння економічної ефективності виробництва окремих видів продукції рослинництва використовують такі показники: виробництво валової продукції рослинництва в розрахунку на 1 га посіву; на одного середньорічного працівника; на 1 люд.-год.; на 1 грн. виробничих витрат; валовий та чистий дохід і прибуток на 1 га посіву, на 1 люд.-год.; на 1 грн. виробничих витрат; рівень рентабельності виробництва.

Для порівняння економічної ефективності виробництва окремих видів продукції тваринництва використовують такі показники: виробництво валової продукції тваринництва (грн.) з розрахунку на 1 ум. гол. худоби, на 1 ц к. од., на 1 люд.-год, на 1 грн. виробничих витрат; валовий та чистий дохід і прибуток на 1 ум. гол. худоби, на 1 ц к. од., на 1 люд.-год., на 1 грн. виробничих витрат; рівень рентабельності виробництва.

Економічну ефективність виробництва продукції одного виду (зерна соняшнику, м'яса,

молока тощо) визначають за допомогою таких показників як урожайність сільськогосподарських культур, продуктивність тварин, затрати праці на 1 ц продукції, витрати кормів на 1 ц продукції (у тваринництві), собівартість одиниці продукції, прибуток з розрахунку на 1 га посіву чи одну голову худоби, рівень рентабельності [2, с. 11-15].

Поряд з визначенням економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на рівні галузей, підприємств та окремих продуктів, важливе значення має визначення економічної ефективності різних заходів. Здійснення ресурсокористування, агротехнічних і зооветеринарних заходів, впровадження інновацій, досягнень науки й передової практики зумовлюють необхідність визначення їх економічної ефективності та прогнозування можливих наслідків для економіки сільськогосподарських підприємств.

Особливе значення при впровадженні інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур мають хімічні меліорації. Розрахунок економічної ефективності застосування хімічних засобів ґрунтується на порівнянні приросту врожайності, одержаного за рахунок внесення мінеральних добрив або пестицидів, з додатковими витратами по їх використанню. До останніх належать витрати на придбання, перевезення, зберігання, підготовку (подрібнення, змішування), внесення в ґрунт, а також на збирання додаткового врожаю. Для визначення економічної ефективності застосування мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин використовують таку систему показників: приріст урожайності; окупність мінеральних добрив (обсяг додаткової продукції в натуральному виразі з розрахунку на 1 кг НРК, кг);

Важливе значення має підвищення продуктивності праці (збільшення виробництва продукції в розрахунку на 1 люд.-год. або зниження затрат праці на 1 ц продукції); зниження собівартості продукції в результаті застосування добрив; окупність витрат на добрива (вартість додаткової продукції на 1 грн. додаткових витрат, пов'язаних із застосуванням добрив); додатковий чистий дохід в розрахунку на 1 га посівної площі, на 1 люд.-год., на 1 грн. додаткових витрат; рівень рентабельності застосування добрив як відношення чистого доходу до витрат на застосування добрив, виражене у відсотках [3, с. 2-4].

Для визначення економічної ефективності використання мінеральних та органічних добрив важливо правильно обчислити приріст врожаю, а також вартість додаткової продукції (основної і побічної). При цьому вартість одержаної продукції обчислюється за фактичними цінами з урахуванням її якості (натуральної маси зерна і вмісту клейковини, цукристості коренеплодів цукрових буряків, вмісту крохмалю в картоплі тощо). При розрахунках рівня

ефективності в динаміці вартість продукції оцінюють у порівнянних цінах. Продукцію кормових культур, що не набуває товарної форми і використовується аграрними підприємствами, оцінюють за виходом поживних речовин (ц к. од.) та ціною 1 ц вівса.

Економічна оцінка сільськогосподарських культур і сортів необхідна для обґрунтування раціональної структури посівних площ та їх трансформацій, при проектуванні й освоєнні сівозмін. Для її здійснення потрібні дані хімічного аналізу про якість вирощуваних культур і сортів. Ці дані можна одержати в регіональних агрохімічних та насінницьких лабораторіях. Економічну ефективність вирощування нових сортів сільськогосподарських культур визначають порівнянням їх із районованими, які виступають як своєрідний стандарт [4, с. 18-19].

Новий сорт і стандарт порівнюють за середньою врожайністю культури протягом 3-5 років. При цьому враховують основну і побічну продукцію, визначають їх поживну цінність у центнерах кормопротеїнових одиниць. Крім того, визначають затрати праці (в люд.-год.) на 1 га посіву та 1 ц кормопротеїнових одиниць; порівнюють також виробничі затрати на 1 га посіву культури і собівартість 1 ц продукції; ціну реалізації та чистий дохід (прибуток) з 1 га посіву, а також рівень рентабельності, виражений у відсотках.

Економічну оцінку сівозмін та їх трансформацій здійснюють порівнянням кількох сівозмін за певною системою показників. Перша їх група враховує витрати на виробництво продук-

ції у порівнюваних сівозмінах: витрати виробництва і праці на 1 га ріллі. Друга – це показники ефекту (результативні) в розрахунку на 1 га: урожайність, вихід кормопротеїнових одиниць, валова продукція рослинництва в порівнянних цінах, товарна продукція (за цінами реалізації), валовий та чистий дохід і прибуток. Третя група – показники ефективності виробництва: валова продукція, валовий і чистий дохід та прибуток в розрахунку на 1 грн. виробничих витрат, на 1 люд.-год., на 1 га ріллі; собівартість 1 ц кормопротеїнових одиниць; рівень рентабельності виробництва товарної продукції. Найкращою є та сівозмінна, яка забезпечує максимальний вихід продукції землеробства з 1 га ріллі при найменших затратах праці і коштів на одиницю продукції [5, с. 145-148].

Економічну ефективність різних способів утримання тварин враховують у скотарстві. Тут поширені такі способи утримання тварин: прив'язний, безприв'язний і комбінований. Кожний з них має свої переваги й недоліки. Ефективність способів утримання корів визначають за допомогою порівняння таких показників: надій молока від корови, кг; витрати кормів на 1 ц молока, к. од.; затрати праці на виробництво 1 ц молока, люд.-год.; собівартість 1 ц молока, грн.

Інновації у тваринництві характеризуються насамперед впровадженням засобів автоматизації виробництва. Її ефективність можна визначити порівнянням ряду показників до впровадження автоматизації і після неї. Основними з них є: поголів'я корів, гол.; річний надій

Таблиця 1

Методичні підходи до визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва

№ п/п	Показник	Критерії визнаення економічної ефективності
1.	Для визначення рівня рентабельності (Р)	<p>розраховується за формулою (1.1): $P = \Pi * 100 / Bв$, (1.2) де Π – валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг); $Bв$ – виробничі витрати на реалізовану продукцію (її виробнича собівартість). Для повнішої уяви про реальну ефективність певного виду товарної продукції доцільно цей показник обчислювати з врахуванням витрат на її збут, зменшивши при цьому валовий прибуток на величину цих витрат і водночас збільшивши на них знаменник формули. коефіцієнт віддачі за товарною продукцією визначається за формулою: $K_{тп} = ТП / Bв$, (1.3) де $ТП$ – вартість товарної продукції (робіт, послуг) за поточними цінами реалізації, то рівень рентабельності можна також визначити з виразу (формула): $P = ТП - Bв / Bв * 100$, або $P = (K_{тп} - 1) * 100$, (1.4) Даний показник характеризує економічну ефективність поточних витрат, ступінь їх окупності. Якщо рівень рентабельності становить 85 %, це означає, що підприємство за рахунок одержаної грошової виручки повністю відшкодувало витрати виробництва на реалізовану продукцію і додатково одержало на кожну гривню цих витрат по 0,85 грн. прибутку. У тих випадках, коли грошова виручка від реалізації продукції не покриває витрат на її виробництво, визначають показник рівня збитковості, як процентне відношення суми збитку до собівартості цієї продукції.</p>
2.	Для визначення ефективності використання виробничих фондів	<p>розраховують показник норми прибутку ($Нп$) за формулою: $Нп = \Pi * 100 / \Phiос + \Phiоб$, (1.5) де $\Phiос$ і $\Phiоб$ – середньорічна вартість відповідно основних виробничих фондів і оборотних фондів.</p>

Складено автором за даними [3]

молока від корови, кг; поголів'я, яке обслуговує один працівник ферми, гол.; кількість закріплених за оператором корів, гол.; енергоозброєність праці; затрати праці на корову за рік і на 1 ц молока, люд.-год.; капітальні вкладення в автоматизацію в розрахунку на 1 гол., грн.; річні експлуатаційні витрати на корову і на 1 ц молока, грн.; рівень рентабельності виробництва молока [6, с. 196-97].

Визначення економічної ефективності різних способів утримання тварин в інших галузях тваринництва відбувається приблизно так само, як і в молочному скотарстві, але з урахуванням специфіки галузі та показників продуктивності тварин (жива маса при постановці на відгодівлю та зняті з відгодівлі, середньодобові прирости живої маси). При цьому критерієм економічної ефективності аграрного виробництва ми вважаємо його рентабельність.

Рентабельність – поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої аграрне підприємство або галузь за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Для кількісного виміру рентабельності в цілому використовують такі три традиційні показники: рівень рентабельності, норму прибутку і приведену до земельної площі масу прибутку. Методологічні підходи визначення економічної ефективності аграрного виробництва наведені в табл. 1.

Рівень рентабельності в цілому характеризує ефективність лише спожитих виробничих ресурсів і не відображає використання всіх авансованих витрат, що акумулюються у вигляді застосовуваних основних і оборотних засобів. Для визначення ефективності використання виробничих фондів розраховують показник норми прибутку (Нп) за формулою:

$$Нп = П * 100 / \Phi_{ос} + \Phi_{об}, \quad (1.1)$$

де $\Phi_{ос}$ і $\Phi_{об}$ – середньорічна вартість відповідно основних виробничих фондів і оборотних фондів.

Для характеристики ступеня ефективності сільськогосподарського виробництва і подальших перспектив його розвитку цей показник надто важливий, оскільки однаковий рівень рентабельності для окремих видів сільськогосподарської продукції не створює ще рівних умов для забезпечення однакових темпів зростання обсягу виробництва різних видів продукції, що пояснюється їх різною фондомісткістю. З економічної точки зору показник норми прибутку показує, скільки грошових одиниць прибутку приносить кожна грошова одиниця функціонуючих виробничих фондів. Зростання цього показника, як і показника рівня рентабельності, свідчить про підвищення ефективності виробництва.

При оцінці ефективності окремих аграрних галузей слід брати до уваги всі показники рен-

табельності, й особливо приведену масу прибутку. Якщо користуватися лише показником рівня рентабельності, може скластися неправильне розуміння економічної ефективності, а відтак, і ступеня вигідності виробництва тієї чи іншої продукції. Важливе значення має визначення також екологічної та соціальної ефективності господарювання. Вони показують рівень використання та продуктивності природних ресурсів з однієї сторони і рівень зайнятості та доходів працюючих – з іншої. До критеріїв ефективності ресурсокористування можна віднести собівартість, ціну та якість сільськогосподарської та продовольчої продукції.

Висновки. Визначення економічної ефективності виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва здійснюється на основі системи показників, які враховують відповідні особливості аграрних галузей. Для порівняння економічної ефективності виробництва окремих видів продукції рослинництва використовують такі показники: виробництво валової продукції рослинництва в розрахунку на 1 га посіву; на одного середньорічного працівника; на 1 люд.-год.; на 1 грн. виробничих витрат; валовий та чистий дохід і прибуток на 1 га посіву, на 1 люд.-год.; на 1 грн. виробничих витрат; рівень рентабельності виробництва. У тваринництві показники ефективності означають співвідношення витрат на одну умовну голову тварин, продуктивності тварин тощо. Галузева ефективність виробництва визначається також фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання, кількістю прибуткових і збиткових підприємств, рівнем капіталізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська Н.С. Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення: [монографія] / Н.С. Белінська. – ВНТУ. – Вінниця: Універсум-Вінниця, 2005. – 280 с.
2. Берлач Н.А. Органи державної влади як суб'єкти регулювання відносин у сільському господарстві України / Н.А. Берлач // Науковий вісник Київського Національного університету внутрішніх справ. – 2010. – №3. – С. 11–18.
3. Іртицева І.О. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств агропродовольчої сфери / І.О. Іртицева, І.С. Крамаренко // АгроСвіт. – 2011. – № 19. – С. 2-4.
4. Макаренко П.М. Концептуальні засади системного інноваційного оновлення сільськогосподарського виробництва / П.М. Макаренко, Н.К. Васильєва // Агросвіт. – 2008. – № 1. – С. 17-20.
5. Мармуль Л.О. Ефективність використання основних засобів аграрних підприємств: [монографія] / Л.О. Мармуль, О.М. Федорчук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 208 с.
6. Шпак Ю.В. Економічна політика держави в розрізі державного регулювання аграрного сектора національної економіки / Ю.В. Шпак // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №23 (груд.). – С. 96–98.

УДК 658.009.12

Войнич Л.Й.

кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри менеджменту організацій
імені професора Є. Храпливого
Львівського національного аграрного університету

ФЕНОМЕН ІМІДЖУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

PHENOMENON OF IMAGE OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розгляду факторів формування іміджу організації як складної соціо економічної системи. Доведено, що формування іміджу організації залежить як від діяльності організації, так і від особистості керівника цієї організації. Охарактеризовано основні й супутні складові іміджу організації.

Ключові слова: імідж організації, імідж керівника, соціо-економічна система, основні складові, супутні складові.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению факторов формирования имиджа организации как сложной социоэкономической системы. Доказано, что формирование имиджа организации зависит как от деятельности организации, так и от личности руководителя этой организации. Охарактеризованы основные и сопутствующие составляющие имиджа организации.

Ключевые слова: имидж организации, имидж руководителя, социоэкономическая система, основные составляющие, сопутствующие составляющие.

ANNOTATION

The factors of the organization's image formation as a complex socio-economic system are discussed in the article. It is proved that the formation of the image of the organization depends on the organization's activities and on the personality of the head of this organization. The paper outlines the main and ancillary components of the image of the organization.

Keywords: image of organization, leader's image, socio-economic system, main components, related components.

Постановка проблеми. Як окремі індивіди, так і цілі соціально-економічні системи, зокрема організації, піддаються так званому соціальному сприйняттю з боку зовнішнього середовища. Існує складна соціальна психологія взаємного сприйняття економічних систем. Власне імідж (від англ. image – образ, особистісний або організації) – це враження, яке організація як соціально-економічне утворення справляє на людей, зовнішнє середовище і фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень (суджень, думок). Уявлення про організацію є одним з істотних компонентів свідомості людини, що має специфічні особливості, без їх урахування неможливо правильно зрозуміти образ думок індивідуума та й загалом зовнішнього середовища і цілеспрямовано впливати на нього [1, с. 43–44].

У реальності імідж певної соціально-економічної системи в громадській думці нестабільний, мінливий. Крім того, завжди існує кілька різних, альтернативних уявлень про неї. Наприклад, громадські та державні організації сприймаються або як найактивніші соціальні

організації, або як найбільш безпринципні, нетрудові і т.д.; приватні підприємства – або як організації, наділені необмеженими правами і можливостями у поводженні з людьми, або які несуть особливу відповідальність за добробут людей.

У багатьох випадках імідж організації – це явище, що володіє конкретними значеннями. По-перше, негативний або позитивний імідж організації визначає її негативне або позитивне соціальне та економічне самопочуття. По-друге, громадська думка здатна вплинути на ставлення до цієї організації з боку інших організаційних структур, що має реальні наслідки. По-третє, залежно від іміджу певної організації або її представників до неї певним чином ставитимуться інші організації та їх представники [2, с. 3–4]. Отже, імідж соціально-економічної системи здатен відповідно спрощувати або ускладнювати її відносини із зовнішнім середовищем.

Різномічні аспекти теорії і практики формування іміджу організації стали предметом наукових досліджень економістів, психологів, соціологів, маркетологів у нашій країні і за кордоном. Однак вітчизняні дослідження у сфері поняття сутності іміджу організації, процесів його формування знаходяться лише на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передусім варто зазначити, що для розуміння місця й ролі іміджу організації в сучасному суспільстві важливе значення мають ідеї М. Вебера, Є. Дюркгейма, К. Маркса, Т. Парсонса, П. Сорокіна, що розкривають основні принципи взаємодії соціальних суб'єктів у соціально-економічному середовищі. Зокрема, німецький соціолог М. Вебер розробив теорію, згідно з якою поділ людей за різними соціальними категоріями базується на трьох основних факторах: багатство, престиж і влада.

У дослідженнях деяких вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. Шепеля, І. Кріксунової, Е. Соловійова, Г. Почепцова, П. Дракера, Д. Фрасера, пропонуються різні підходи до розгляду іміджу: соціологічний, політичний та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі не існує чіткого наукового розуміння природи іміджу, меха-

нізму його утворення, зовнішньої та внутрішньої суті. Це робить наше дослідження дуже актуальним. Крім того, актуальним є дослідження іміджу саме сучасних керівників, тобто тих людей, які сьогодні фактично вирішують основні питання становлення та розвитку нашої держави.

Метою статті є дослідження і узагальнення підходів до визначення іміджу організації як соціально-економічної системи, уточнення сутності й ролі керівника у забезпеченні успіху діяльності організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Імідж найчастіше є результатом спеціально організованої діяльності, спрямований на створення особливого способу управління ціннісними орієнтирами та установками суб'єктів, яким він призначений. Творці іміджу прагнуть змінити за допомогою сформованого ними уявлення зміст взаємодії визначених соціальних груп та індивідів з тим суб'єктом, чий імідж вони конструюють. Самостійність суб'єкта, яка зазвичай присутня при виникненні звичних образів різних соціокультурних явищ, в цьому випадку істотно звужується. Аналізуючи зв'язок образу та іміджу, варто зазначити, що не завжди будь-який образ об'єкта може трактуватися як його імідж [4, с. 123–124]. Якщо образ розглядається як відображення у психіці суб'єкта зовнішніх характеристик об'єкта, то імідж є певним результатом сприйняття зовнішніх і внутрішніх характеристик організації (товарів і послуг, які вона виробляє), виділення її цінностей (рис. 1).

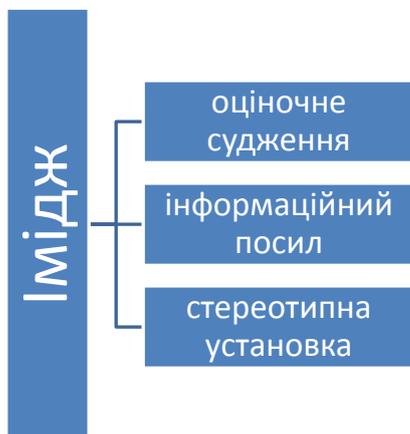


Рис. 1. Основні характеристики іміджу

Імідж – це спеціально сконструйований або стихійно сформований образ конкретної організації чи її керівництва, продукту чи послуги, що вони надають, який склався на основі певної інформації про її ціннісні характеристики, що формує в соціальних суб'єктів стереотипні орієнтири та установки на взаємодію з нею.

Аналізуючи значимість іміджу в забезпеченні успішної роботи організації, варто зауважити, що в умовах конкурентної боротьби діяльність з формування іміджу необхідна

будь-якій структурі, що прагне забезпечити активну, позитивну за спрямованістю взаємодію з різними соціальними групами. Імідж вказує цільовій групі на основні переваги конкретної організації порівняно з іншими, що виробляють аналогічні товари та послуги. При цьому помилково вважати, що імідж організації є лише спеціально сконструйованою «обгорткою», покликаною привернути за будь-якої ціни потенційних покупців її продукції. Він повинен підтверджуватися реальною практикою тих, хто взаємодіє з нею. Якщо результати співпраці не відповідають потребам соціальних суб'єктів, то імідж не допомагає забезпечити стійке існування організації в системі ринкових відносин. Якщо імідж організації спеціально не створюється, то він виникає на основі особистісного досвіду взаємодії населення з конкретною організацією, її персоналом, керівництвом. Суб'єктами, тобто носіями іміджу, його комунікаторами можуть бути всі, хто і що здатні поширювати інформацію в масштабах підприємства і за його межами, тобто різні категорії персоналу, громадські організації, а також ті, від кого конкретно виходить «соціальне замовлення», тобто суб'єктів-організаторів, чий інтерес реалізується у процесі формування іміджу. Поняття суб'єкта автоматично поширюється і на носіїв, провідників цього інтересу, тобто на канали і засоби інформації [5, с. 58–64].

На нашу думку, імідж соціоекономічних систем доцільно розглядати як категорію, що формується сукупністю зовнішніх та внутрішніх характеристик, які можуть переходити з однієї якості в іншу. Формування іміджу організації як соціоекономічної системи можна описати системою диференційованих рівнянь:

$$x_i = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n; k_1, k_2, \dots, k_m). \quad (1.1)$$

У цій системі x_i означає змінну, що відповідає за основні складові іміджу досліджуваної організації. Набір з n таких змінних $\{x_i\}$, $i = 1, \dots, n$ визначає сучасний стан іміджу організації. Наприклад, сюди можна зарахувати загальну популярність і репутацію, швидкість реагування на зміни запитів споживачів, інноваційний потенціал і його реалізацію, престиж вироблених продуктів, рекламну політику, рівень розвитку, фінансову стійкість, конкурентний статус. Набір зі змінних $\{k_j\}$, $j = 1, \dots, m$ визначає параметри іміджу системи, відомі як супутні. Останні, які не є другорядними або менш значущими, ґрунтуються на особистісному, суб'єктивному сприйнятті іміджу організації. У такому випадку подання в суспільстві про окремі складові іміджу характеризується суперечливістю, механізми його формування відрізняються складністю, а очікувані результати мають високий відсоток похибки і можуть бути лише приблизно прогнозовані, але не гарантовані. До числа таких складових можна зарахувати рівень корпоративної культури, образ персоналу організації,

уявлення про стиль організації. При цьому імідж організації може бути як негативним, так і позитивним. Негативний імідж проявляється у недовірі до організації та її репутації. Найчастіше негативний образ значно збільшує витрати компанії, а позитивний – економить її ресурси.

Формування іміджу – це динамічний процес. На кожному новому витку розвитку організація повинна здійснювати різні дії з управління іміджем. Почати слід з розробки товарного знака компанії, логотипа, слогана, визначення місії та філософії або їх грамотно корегувати відповідно до діяльності фірми. Потім слід розробляти та визначати термінові й довгострокові цілі та плани діяльності організації, здійснювати моніторинг ринку конкурентів, підбір кадрів, яким буде довірено політику формування іміджу організації.

Категорично не рекомендується відпускати імідж організації у «вільне плавання», навіть якщо він уже сформований і є позитивним. Ситуація на ринку постійно змінюється, тому робота над підтриманням позитивного іміджу має постійно проводитися і лише на професійній основі. Не слід жертвувати довгостроковим іміджем заради легкого, нехай і великого, прибутку. Негативно впливає на успіх організації різка зміна іміджу [6, с. 12–13]. Дуже важливо залишатися вірним прийняттю фундаментальних рішень і стратегії розвитку бізнесу.

Варто зазначити, що успіх формування іміджу організації залежить як від діяльності організації, так і від особистості керівника цієї організації. Керівник з огляду на свою соціальну роль стоїть в центрі організації, на ньому концентрують увагу оточуючі. Ланка «імідж керівника – імідж організації» нагадує, що керівник є головним представником своєї установи і саме через його імідж оточуючі оцінюють всю організацію та складають уявлення про неї в цілому. Позитивний ефект від індивідуального іміджу поширюється на всю організацію і створює її імідж, який певною мірою визначається тим, як керівник може її презентувати. Отже, індивідуальна презентація переплітається з організаційною презентацією. Тому цілеспрямоване створення іміджу повинно враховувати ще й представницьку функцію керівника, здійснення якої є потрібним для успішної діяльності всієї організації. Загалом, на нашу думку, імідж організації складається з:

1) іміджу самої організації – уявлення про організацію як відкрити соціоекономічну систему, що здійснює ділову активність;

2) іміджу керівника організації – уявлення про можливості, ціннісні орієнтири, психологічні характеристики, зовнішність керівника;

3) імідж працівників організації – уявлення про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики;

4) внутрішній імідж організації – уявлення співробітників про свою організацію; основними детермінантами внутрішнього іміджу є культура організації та її соціально-психологічний клімат;

5) зовнішній імідж організації – уявлення широкої громадськості (споживачів, конкурентів, постачальників і т.д.) про роль організації в економічному, соціальному і культурному житті.

Висновки. Отже, імідж підприємства – «величина» непостійна, тобто це динамічна категорія, яку формують основні й супутні чинники, що змінюються під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища певної організації. Створення іміджу організації – важливе завдання, від якого залежать статус організації, успішність діяльності на ринку, лояльність клієнтів і співробітників, конкурентоспроможність товарів і послуг. Важлива роль у формуванні іміджу організації належить саме керівнику. Найчастіше негативний образ керівника значно збільшує витрати організації, а позитивний – економить її ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління : навч. посіб. / Л.Е. Орбан-Лембрик. – 2-ге вид., доповн. – К. : Академвидав, 2010. – 544 с.
2. Скрипаченко Т.В. Соціально-психологічний імідж сучасного керівника : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.05 «Соціальна психологія» / Т.В. Скрипаченко. – К., 2001. – 18 с.
3. Андреева Ю.В. Взаимосвязь профессиональных и личностных качеств имиджа руководителя : автореф. дисс. на соискание учён. степени канд. психол. наук : спец. 19.00.01 «Общая психология» / Ю.В. Андреева. – Казань, 2002. – 24 с.
4. Хомуленко Т.Б. Теоретичні та практичні аспекти дослідження іміджу / Т.Б. Хомуленко, Ю.Г. Падафет, О.В. Скориніна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 272 с.
5. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования / А.В. Хуторский // Народное образование. – 2003. – № 2. – С. 58–64.
6. Славинский А.Э. Формирование модели компетенций для оценки персонала предприятия : автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Э. Славинский. – М., 2009. – 24 с.

УДК 658.8.012.12:69.003

Гнатченко Є.Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки-підприємства, бізнес-адміністрування
та регіонального розвитку
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Гайко Ю.І.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри міського будівництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

МЕНЕДЖМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

MANAGEMENT OF MRKETING ACTIVITY OF THE ENTERPISE OF CONSTRUCTION INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан та проблеми будівельної галузі, розглянуто особливості маркетингової діяльності будівельного підприємства, виділено принципи маркетингу для будівельної галузі. Відокремлено сегменти цільового ринку забудовника, наведено зв'язок конкурентоспроможності підприємства з маркетинговими чинниками та побудовано ієрархічну модель конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: маркетинг, конкурентоспроможність, нерухомість, сегмент ринку, будівництво.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние и проблемы строительной отрасли, рассмотрены особенности маркетинговой деятельности строительного предприятия, выделены принципы маркетинга для строительной отрасли. Разграничены сегменты целевого рынка застройщика, приведена связь конкурентоспособности предприятия с маркетинговыми факторами, построена иерархическая модель конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, конкурентоспособность, недвижимость, сегмент рынка, строительство.

ANNOTATION

The modern conditions and problems of civil engineering are analyzed. The specialties of marketing activity of construction enterprise are considered in the paper. Marketing principles, market targeting segments for construction industry are revealed. The connection between competitiveness of enterprise and marketing factors is presented and the hierarchic model of competitiveness of enterprise is formed.

Keywords: marketing, competitiveness, real estate, market segment, construction.

Постановка проблеми. Нині в Україні будівельна галузь як об'єкт маркетингу є найменш дослідженою. Але нерухомість разом з тим продається, купується, здається в оренду, і, відповідно, потребує певних маркетингових зусиль.

На сьогодні маркетинг у будівництві в Україні системно не застосовується, хоча перехід до ринку все більше обумовлює необхідність керувати цим процесом, постійно орієнтуючи його на індивідуальні потреби. Врахування потреб замовника, сегментація ринку будівництва, зокрема житла, за демографічними ознаками, є визначальними умовами при прийнятті рішень з маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Будівництво – дуже чутливий показник стану економіки країни: наприклад, фаза економічного зростання найперше відчувається саме у галузі будівництва, знаходячи своє втілення у швидко зростаючих обсягах інвестиційних капіталовкладень у виконання будівельних робіт. Навпаки, у фазах стагнації та економічної кризи темпи падіння обсягів будівництва є одними з найбільших серед інших галузей економіки, що зокрема переконливо підтверджується статистичними даними щодо обсягів падіння будівельної галузі в Україні під час кризи 2008–2009 рр. У січні–вересні 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 34,4 млрд грн. Індекс будівельної продукції у січні–вересні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р. становив 82,8% [1].

Будівництво є капіталомісткою галуззю з тривалим фінансовим циклом. При цьому переважна частина будівельних компаній не має достатнього обсягу власних коштів для реалізації проектів, тому залежить від залучених коштів. На такому етапі банки неохоче кредитують будівництво, що пов'язано зі значними ризиками будівельної галузі та недостатньо високою платіжною дисципліною будівельників. Обсяг нових кредитів, наданих банками підприємствам будівельної сфери протягом січня–вересня 2013 р., склав 25,4 млрд грн. Це вдвічі менше, ніж обсяг фінансування, наданого сільськогосподарським підприємствам, і майже у 20 разів менше, ніж обсяг кредитів, наданих підприємствам торгівлі. Помітне зниження кредитного портфеля відбулося і впродовж першого півріччя 2014 р.: мінус 1,9 млрд грн [1].

Гальмує розвиток галузі також недостатньо високий платоспроможний попит на нерухомість. Значна частина населення, маючи активну потребу в поліпшенні житлових умов, не має фінансової можливості придбати житло. У такій ситуації попит залежить пере-

важно від умов кредитування, які зараз є неприйнятними для рівня доходів більшості рядових громадян.

Постановка завдання. Метою роботи є розробка системи ефективного маркетингу в будівельній галузі – комплексу дій зі створення чи підвищення привабливості об'єктів з точки зору потреб інвесторів, орендарів, покупців або інших цільових груп, які можуть використовувати такі об'єкти, виходячи з цілей та завдань власної господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Серед проблем розвитку будівельних підприємств у період економічного реформування найбільш актуальними є питання підвищення ефективності їх діяльності, безпосередньо пов'язані із задоволенням споживчого попиту на будівельну продукцію, роботи або послуги.

Вирішенню зазначених проблем може сприяти використання принципів і методів сучасного маркетингу. Як показує практика, багато українських будівельних підприємств, які конкурують на ринках, ще не готові до активного ведення конкурентної боротьби. Основними причинами цього є недостатнє опрацювання методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю, відсутність у підприємств ефективних управлінських та організаційно-економічних механізмів реагування на вимірювання зовнішнього і внутрішнього середовища. Маркетинг, як система орієнтації будівельного підприємства, передбачає аналіз і вдосконалення всіх сторін його діяльності: від формування ідеї проекту і первинних інженерно-конструкторських та архітектурних розробок до реалізації будівельної продукції серед кінцевих споживачів. Вже на стадії створення задуму будівельної системи можна ставити завдання зі створення маркетингової служби, здатної визначати цілі організації, і пошуку можливих інвесторів.

Специфіка маркетингу в будівництві пов'язана з особливостями самого виробничого процесу галузі. По-перше, об'єкти будівництва створюються безпосередньо там, де вони будуть використовуватися. По-друге, з розвитком конкуренції житлове будівництво все більше орієнтуватиметься на задоволення індивідуальних запитів населення, спрямованих на те, щоб житло мало особливі споживчі властивості, що відповідають сучасності.

Маркетингову діяльність будівельних організацій необхідно розглядати, базуючись на особливостях та відмінностях в характері їхньої продукції. Першим етапом розробки маркетингової стратегії є аналіз ринкових можливостей будівельних організацій, серед яких і комплексне дослідження ринку продукції будівництва, згідно з процесом управління маркетинговою діяльністю за Ф. Котлером [2, с. 125].

Зважаючи на таку її особливість як нерухомість (територіальне, локальне закріплення), будівельні підприємства повинні вивчати

потреби організацій-споживачів у спорудженні об'єктів виробничого чи невиробничого призначення на певній території, в певному регіоні – якщо мова йде про об'єкти капітального будівництва, або якщо це має бути комплекс спеціалізованих робіт – на якому саме об'єкті вони будуть проводитись. Крім того, має задовольнятися потреба в якості та дизайні об'єкта, який споруджується, чи робіт, що виконуються. Також потрібно враховувати тривалість експлуатації об'єктів капітального будівництва та потребу в безремонтності окремих видів робіт, оскільки вони розраховані на десятиліття, а окремі об'єкти – навіть на віки.

Стосовно будівництва розгорнута інтерпретація принципів маркетингу припускає, що необхідно:

- всебічно вивчати стан і динаміку попиту на будівництво та послуги на всіх стадіях її життєвого циклу;

- забезпечувати високий ступінь адаптивності будівельного виробництва до вимог ринку, що сприяє досить повному завантаженні виробничих потужностей і реальної ринкової орієнтації виробництва;

- активно впливати на платоспроможний попит покупців, формуючи прогресивну структуру споживання будівельної продукції;

- залучати до досягнення маркетингових цілей як працівників будівельних підприємств, так і суміжників (субпідрядників), розвиваючи творчий підхід до вирішення проблем споживачів;

- розширювати асортимент послуг, що надаються споживачам, постійно підвищувати якість обслуговування, завойовуючи тим самим все нові сегменти ринку у сфері будівництва;

- особливою цінністю в очах споживачів є комплексне обслуговування, що в будівництві рівнозначно здачі об'єкта «під ключ» і організації післяпродажного обслуговування;

- формувати цілісну систему управління маркетингового будівництва як процесом, що включає наукові розробки, проектування, будівництво, сервіс;

- своєчасно оновлювати асортимент будівельної продукції та послуг, акцентуючи увагу на задоволенні найвищих запитів споживачів;

- прагнути до завоювання ринку будівництва не шляхом механічного нарощування виробництва, а за рахунок підвищення якості будівництва та надійності обслуговування;

- домагатися конкурентних переваг з дотриманням принципів добросовісної конкуренції з орієнтацією на найвищі споживчі запити;

- при вирішенні тактичних завдань не забувати про досягнення стратегічних цілей маркетингу;

- не ігнорувати вимоги каналів розподілу і руху товару, проводити зважену політику у сфері комерційного посередництва.

Для чіткого відокремлення впливу маркетингових чинників на конкурентоспромож-

ність підприємства варто побудувати ієрархічну модель конкурентоспроможності, яка складається з чотирьох основних компонентів [3, с. 253]: конкурентоспроможності будівельних послуг та готових об'єктів (нерухомості) як базового фундаменту розвитку будівельної організації; конкурентоспроможності за рахунок довіри до підприємства, його досвіду та іміджу (кількість завершених об'єктів, тривалість будівництва, споживча якість будівель тощо); конкурентоспроможності самого підприємства як організаційно-економічної системи та конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що виявляється у його здатності функціонувати на ринку у довгостроковій перспективі, успішно адаптуватись до зміни умов і чинників зовнішнього середовища, підтримувати наявні та формувати нові конкурентні переваги (рис. 1).

При встановленні ціни необхідно враховувати прийнятну цінність пропозиції на певні види продукції, робіт, послуг, витрати на виробництво, аналіз цін і якості аналогічного товару конкурентів. Для будівельного виробництва особливо доцільним є використання такого методу конкурентного ціноутворення як встановлення ціни на підставі проведення тендерів.

Збутова діяльність загальнобудівельних підприємств характеризується передусім застосуванням прямого маркетингу, тобто каналу збуту нульового рівня. Аналіз ринків збуту кінцевої продукції дає змогу відповісти на питання: де існує ще незадоволений попит на кінцеву будівельну продукцію і де є доцільним будівництво нових об'єктів для задоволення цього попиту.

Для успішної реалізації збутової діяльності вагомим також є чинник морального (функціонального) старіння – замовники звертають увагу не тільки на високі якісні характеристики об'єкта, який споруджується (чи робіт, які виконуються), але й на сучасність проектного рішення.

Також необхідна розробка комплексу рекламних заходів, який передбачав би вибір засобів масової інформації, обсягу реклами, розподіл рекламних оголошень в часі. Крім того, проектна орієнтація продукції реального інвестування зумовлює використання такого інструменту маркетингових комунікацій як особистий продаж. Успішне просування залежить і від високого рівня обслуговування споживачів будівельних послуг, систематичного застосування заходів «паблік рілейшнз» (сприятиме створенню позитивного образу будівельної організації), участі у спеціалізованих будівельних виставках, надання певних сервісних гарантій тощо.

Вагомим компонентом маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств є підсистема адаптації

маркетингового потенціалу підприємства до умов зовнішнього середовища, яка реалізується через розробку маркетингової стратегії, формування організаційно-управлінської та інформаційної інфраструктури маркетингової діяльності підприємства, а також проектування елементів його маркетингового комплексу [4].

Відмітимо, що якщо маркетингова стратегія визначає загальні напрями та базові принципи адаптації маркетингового потенціалу підприємства до умов зовнішнього середовища, то її практичне втілення відбувається за рахунок використання будівельними підприємствами відповідного маркетингового комплексу.

Можливості перевершити конкурентів значно зростатимуть у тих будівельних підприємств, які зможуть створити ефективну систему маркетингу. Причому великі будівельні підприємства, будуючи багатопверхове житло, зможуть зберегти у перспективі свої позиції на ринку лише при широкому комплексі послуг, що надаються замовникові, враховуючи проектно-будівельні роботи, зведення, сервісне обслуговування процесу експлуатації житлового фонду протягом всього терміну його служби.

Кожне будівельне підприємство повинно детально вивчати попит на усі види продукції реального інвестування, проводити аналіз об'єктів капітального будівництва, що споруджуються, робіт, що проводяться фірмами-конкурентами, а також аналізувати ціни конкурентів. Повне всебічне охоплення цих аспектів дасть змогу організації як загальнобудівельним, так і спеціалізованим, реально оцінити свої ринкові можливості і вибрати той напрямок діяльності, на якому воно матиме конкурентні переваги. Паралельно з вивченням попиту та діяльності конкурентів, будівельні



Рис. 1. Ієрархічна модель конкурентоспроможності підприємства та вплив на неї маркетингових чинників

підприємства повинні вести пошук своїх потенційних замовників (споживачів): здійснювати подальший етап процесу управління маркетингом, тобто обирати цільові ринки шляхом проведення сегментації.

Потрібно зауважити, що через різноманітність, багатогранність та багатодетальність продукції будівництва, таких сегментів для різних будівельних підприємств буде декілька [5].

Для загальнобудівельних (генпідрядних) підприємств можна визначити такі сегменти цільового ринку, як:

а) небудівельні підприємства та організації-споживачі – це і держава, як замовник об'єктів виробничого та невиробничого призначення, інші підприємства та організації-виробники, комерційні та некомерційні організації;

б) індивідуальні споживачі, які на пайових засадах беруть участь (як споживачі) в будівництві багатоквартирних житлових будинків.

Субпідрядні організації у своїй діяльності виділяють такі сегменти:

а) власне генпідрядники, для яких вони виконують спеціалізовані види робіт;

б) індивідуальні споживачі чи окремі невеликі організації, підприємства, які потребують проведення тільки деяких окремих видів робіт (наприклад, електромонтажних, сантехнічних), а не усього комплексу робіт.

Виділивши основні сегменти ринку продукції реального інвестування, будівельне підприємство повинне вирішити, на які з них вона спрямовуватиме свою діяльність. Інакше кажучи, обрати цільові сегменти. Найоптимальніша стратегія – можливе збільшення частки ринку будівництва за наявності конкурентних переваг на кожному сегменті, тобто задоволення потреб різних замовників у спорудженні різних об'єктів капітального будівництва.

Після визначення цільового сегменту ринку будівельному підприємству необхідно дослідити властивості та становище товарів-конкурентів і визначити місце свого товару (об'єктів, що споруджуються чи робіт, які виконуються) – здійснити позиціонування товару. Такий процес є актуальним тому, що, на відміну від традиційних товарів, об'єкти інвестицій це насамперед взаємопов'язана система засобів виробництва, основною характерною ознакою якої є технологія виробництва.

Якщо будівельна організація (підрядник) має нові технічні рішення щодо спорудження

об'єктів капітального будівництва чи виконання робіт, які забезпечать високоякісне, порівняно дешеве виробництво, а також нададуть економічні переваги замовнику при експлуатації збудованого об'єкта чи виконаних робіт, то вона (організація) може здобути певні конкурентні переваги.

Висновки. Системою орієнтації будівельних підприємств в умовах ринкової економіки є маркетинговий інструмент, що забезпечує можливість своєчасного регулювання організаційної структури будівельного підприємства, удосконалення його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, запобігання негативних впливів ризиків і в результаті створення необхідних умов для оптимального функціонування будівельного підприємства.

Основні завдання будівельних підприємств полягають у:

– отриманні максимально можливого прибутку через задоволення потреб споживачів шляхом виробництва високоякісної, прийнятної за ціною будівельної продукції або послуги;

– розширенні мережі замовників (споживачів), збільшенні ринкового сегмента, опанованого організацією;

– зростанні обсягів будівельних робіт і послуг;

– впровадженні прогресивних наявних та розробці нових технологій будівництва, що підвищували б ефективність діяльності будівельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціально-економічний розвиток України [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. – СПб : Питер, 2000. – 832 с.
3. Гусева М.Н. Управление обеспечением конкурентоспособности предпринимательских структур в строительстве : монография / М.Н. Гусева. – М. : Архитектура-С, 2011. – 400 с.
4. Чінкуляк Н.М. Формування оптимальної стратегії будівельної організації в умовах невизначеності / Н.М. Чінкуляк, І.С. Вода // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С.83–87.
5. Петровська С.В. Маркетингова конкурентна стратегія: сутність и підходи до класифікації / С.В. Петровська // Проблеми транспорту. – К., 2010. – Вип. 2. – С. 89–92.

УДК 658.014.1

Головіна Я.С.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

THE ESSENCE OF CORPORATE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано теоретичні підходи щодо визначення сутності корпоративного управління. Запропоновано визначати корпоративне управління як систему та виділяти такі її структурні елементи, як: об'єкт, суб'єкти, цілі та механізми. Подано авторське визначення понять «корпоративне управління» та «механізми корпоративного управління».

Ключові слова: корпоративне управління, система та механізми корпоративного управління, конфлікти інтересів, зацікавлені особи, корпорація.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы теоретические подходы к определению сущности корпоративного управления. Предлагается определять корпоративное управление как систему и выделять ее структурные элементы: объект, субъекты, цели и механизмы. Представлены авторские определения понятий «корпоративное управление» и «механизмы корпоративного управления».

Ключевые слова: корпоративное управление, система и механизмы корпоративного управления, конфликты интересов, заинтересованные лица, корпорация.

ANNOTATION

The paper examines theoretical approaches to the definition of the essence of corporate management. The author justifies corporate management system and its structural elements: object, participants, objectives, and mechanisms. The author's definitions of the terms "corporate management" and "corporate management mechanisms" are provided.

Keywords: corporate management, corporate management system and mechanisms, conflicts of interests, stakeholders, corporation.

Постановка проблеми. За останні десятиріччя корпоративне управління стало об'єктом багатьох теоретичних та практичних досліджень. Інвестиційне співтовариство, професійні та наукові кола, регулюючі органи країн приділяють велику увагу проблемам організації відносин компаній з акціонерами та іншими зацікавленими сторонами. Головною причиною тому служать корпоративні конфлікти, що зовні проявляються у збитках учасників, фінансових труднощах компаній та банкрутствах.

У цьому аспекті формування належного корпоративного управління є актуальним і складним завданням, оскільки спільна участь та узгодженість інтересів учасників забезпечують ефективний процес прийняття рішень та максимізацію результатів діяльності компаній. Розробка практичних рекомендацій щодо застосування механізмів корпоративного управління в цілях недопущення конфліктів та збалансування інтересів вимагає обґрунтованого ана-

лізу його сутності, дослідження сформованих теоретичних підходів, визначення конкретного змісту та завдань на макро- та мікроекономічному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо визначення сутності корпоративного управління, його проблематики не є однозначними в економічній літературі. Серед досліджень корпоративного управління треба виокремити передусім праці зарубіжних учених: А. Шлейфера та Р. Вішні, М. Бечта, Дж. Паунда, Дж. Веймера та Дж. Папе, Д. Деніса та ін. Серед праць вітчизняних та російських науковців слід назвати роботи А.Б. Педька, В.А. Євтушевського, К.В. Ковальської, Н.В. Бутенко, С.А. Румянцева, Т.В. Момот, Ю.Б. Вінслава, С.А. Масютіна та ін. Крім того, значну частину робіт, присвячених корпоративному управлінню, складають нормативні документи міжнародних організацій таких, як Організація економічного співробітництва та розвитку, а також національних органів регулювання та спеціальних установ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас необхідно зазначити, що корпоративне управління є відносно новим об'єктом досліджень. У наукових публікаціях не знайшли повного висвітлення питання щодо суті, змісту, елементів корпоративного управління та їх взаємозв'язку. Багато практичних проблем, пов'язаних з оцінкою ефективності контролю та управління в акціонерних компаніях, захистом інвестицій залишаються недостатньо вивченими та не мають належного теоретико-методичного обґрунтування.

Метою статті є дослідження сучасних підходів щодо визначення сутності корпоративного управління та конкретизація цього поняття.

Виклад основного матеріалу. Нині виділяють кілька підходів до визначення сутності корпоративного управління (табл. 1). В економічній літературі не існує єдиного трактування цього поняття. Автори залежно від напрямку та мети дослідження по-різному підходять до його змісту та формулювання. У межах агентської теорії А. Шлейфер і Р. Вішні [1], М. Бечт [2] та інші науковці визначають корпоративне управління як шляхи та способи, за допомогою яких

інвестори гарантують отримання доходу на вкладений у корпорацію капітал. Це найбільш відоме визначення, що конкретизує увагу на забезпеченні фінансування корпорацій. Однак такий підхід є дуже вузьким. Дослідники ототожнюють корпоративне управління з механізмами, що повинні узгоджувати інтереси двох основних груп учасників: інвесторів (акціонерів) та менеджерів.

У розширеному трактуванні науковці та практики, як правило, застосовують системний підхід. Водночас у визначеннях системи корпоративного управління автори по-різному описують її зміст та структуру. Насамперед треба привести визначення корпоративного управління як системи, що забезпечує контроль [3; 4]. Наприклад, у 1992 р. А. Кедбері у «Звіті з фінансових аспектів корпоративного управління у Великобританії» сформулював корпоративне управління як систему керівництва та контролю за діяльністю компанії [3, с. 14]. Це фундаментальне визначення все ж таки не є універсальним. Головне значення надане контролю акціонерів за діяльністю публічних компаній, коли власність відокремлено від управління.

Більш обґрунтованими є визначення корпоративного управління як системи відносин (взаємовідносин) усіх зацікавлених осіб. Організація економічного співробітництва та розвитку надає таке формулювання: «...система корпоративного управління, яка включає комплекс відносин між правлінням (менеджментом, адміністрацією) компанії, її радою директорів (наглядовою радою), акціонерами та іншими зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). Корпоративне управління також визначає механізми, за допомогою яких формулюються цілі компанії, визначаються засоби їх досягнення і контролю над її діяльністю [13, с. 9]». Автори наголошують на вдосконаленні внутрішніх засобів управління та контролі над діяльністю корпорацій.

Серед російських та вітчизняних учених набуло розвитку трактування корпоративного управління з погляду об'єкта управління. Зокрема В.А. Євтушевський визначає корпоративне управління як процеси регулювання власником руху його корпоративних прав [9, с. 57]. Разом з тим автор розробляє внутрішні та зовнішні структурні елементи (механізми) системи корпоративного управління [9, с. 54–55]. Більшість учених визначає об'єктом управління корпорації (акціонерні товариства або інтегровані корпоративні об'єднання). Саме корпоративне управління трактується як управлінська діяльність [11], система органів управління [10], система відносин учасників [6; 7].

Деякі автори [12] визначають корпоративне управління як систему внутрішніх та зовнішніх механізмів, виходячи з необхідності структурування та розробки засобів урегулювання відносин як усередині корпорації, так і відносин корпорації із суб'єктами фондового ринку.

У макроекономічних дослідженнях прийнято трактування корпоративного управління як системи, яка характерна для тієї чи іншої країни. У 1980–1990-ті рр. актуалізується порівняльний аналіз розвинених країн. А. Шлейфер і Р. Вішні [1], Дж. Веймер і Дж. Папе [8] та інші вчені застосовують двосистемну класифікацію країн: ринково орієнтовані системи та системи, орієнтовані на великого власника. Автори розрізняють системи країн за механізмами корпоративного управління.

Науковці розробляють різні класифікації механізмів корпоративного управління. Наприклад, Д. Деніс пропонує таку класифікацію: 1) правові та регуляторні механізми, що діють поза компанією; 2) механізми внутрішнього контролю всередині компанії (наприклад, рада директорів, компенсації та частка власності виконавчих директорів та ін.); 3) механізми зовнішнього контролю (наприклад, ринок корпоративних поглинань); 4) конкуренція на ринку продукції [14]. У макроекономічному аналізі автор використовує узагальнену класифікацію на внутрішні та зовнішні механізми. При цьому корпоративне управління визначається як набір механізмів (як інституційних, так і основаних на ринку), які стимулюють менеджерів компанії приймати рішення, що максимізують вартість компанії для її власників [5, с. 4–5].

А. Шлейфер та Р. Вішні досліджують як механізми корпоративного управління правову систему, контракти, що стимулюють менеджерів, та власність великих інвесторів [1]. М. Бечт класифікує п'ять механізмів корпоративного управління: 1) концентрація та структура власності; 2) ворожі поглинання та голосування за довіреністю; 3) представництво та концентрація контролю в раді директорів; 4) узгодження інтересів менеджерів та інвесторів через компенсаційні контракти; 5) чітко визначені фідучіарні обов'язки головного виконавчого директора [2, с. 21–22]. А. Агравал та Ч. Кнойбер пропонують сім механізмів корпоративного управління: 1) власність інсайдерів; 2) власність інституційних інвесторів; 3) власність блокхолдерів; 4) частка аутсайдерів у раді директорів; 5) боргове фінансування; 6) ринок праці менеджерів; 7) ринок корпоративного контролю [15, с. 4]. У працях інших авторів вищезазначені механізми досліджуються як елементи, чинники чи інструменти корпоративного управління.

Дж. Веймер та Дж. Папе розрізняють поняття системи та механізмів корпоративного управління. Корпоративне управління є специфічною для країни системою, яку складають правові, інституційні та культурні чинники, що формують модель впливу стейкхолдерів на прийняття рішень менеджерами корпорацій. Механізми корпоративного управління – це методи, що використовуються на рівні корпорацій. Використання механізмів корпораціями

залежить від системи корпоративного управління, характерної для країни [8, с. 154].

Окремий підхід сформований професійними організаціями та регулюючими органами, які визначають корпоративне управління як сукупність норм та процесів регулювання діяльності корпорацій [16].

Отже, на сьогодні більшість авторів дотримуються системного підходу у визначенні сутності корпоративного управління. Водночас при найбільш узагальненій проблематиці щодо

конфлікту інтересів автори різняться у формулюваннях, враховуючи такі критерії визначень: рівень (мікро- й макрорівень) та предмет дослідження; об'єкт та суб'єкти управління; структура органів управління. Відповідно до розмаїття таких критеріїв сформовано досить широкий перелік специфічних проблем та цілей корпоративного управління. На нашу думку, суттєвим недоліком наукових робіт є недостатнє дослідження структури корпоративного управління, що виявляється у відсутності

Таблиця 1

Визначення поняття «корпоративне управління» в наукових працях

Автори	Визначення	Підхід до визначення
А. Шлейфер, Р. Вишні [1, с. 737]	Шляхи та способи, за допомогою яких інвестори гарантують отримання доходу на вкладений у корпорацію капітал.	Як способи гарантування доходів інвесторів
Д. Деніс [5, с. 4–5]	Набір механізмів (як інституціональних, так і створених на ринку), які стимулюють менеджерів компанії приймати рішення, що максимізують вартість компанії для її власників.	Як механізми стимулювання менеджерів
Дж. Паунд [4, с. 86]	Суть корпоративного управління – ...у забезпеченні ефективного процесу прийняття рішень... Необхідна система, при якій топ-менеджери компанії та рада директорів спільно розробляють рішення та залучають до цього акціонерів.	Як система, що забезпечує контроль
А.Б. Педько [6, с. 111]	Система взаємин, що складається між різними учасниками корпоративних відносин, із приводу розподілу влади, власності і доходів в акціонерному товаристві, яка підлягає чіткому правовому регулюванню.	Як система взаємовідносин між учасниками акціонерного товариства
Ю.Б. Вінслав [7, с. 3]	Система управлінських відносин між взаємодіючими господарськими суб'єктами (серед яких керівники та підлеглі) з приводу субординації та гармонізації їх інтересів, забезпечення синергії як їх спільної діяльності, так й взаємовідносин із зовнішніми контрагентами (враховуючи держоргани) у досягненні поставлених цілей.	Як система відносин суб'єктів інтегрованого корпоративного об'єднання у спільній діяльності та із зовнішніми контрагентами
Дж. Веймер, Дж. Папе [8, с. 154]	Корпоративне управління – специфічна для країни система, яку складають правові, інституціональні та культурні фактори, що формують модель впливу стейкхолдерів на прийняття рішень менеджерами корпорацій.	Як система на рівні країни
В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко [9, с. 57]	Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами.	Як процеси регулювання корпоративних прав
С.А. Румянцев [10, с. 13]	Система виборних та призначених органів, які здійснюють управління діяльністю відкритих акціонерних товариств, що відображає баланс інтересів власників і спрямована на забезпечення максимально можливого прибутку від усіх видів діяльності товариства згідно з нормами чинного законодавства.	Як система органів управління акціонерного товариства
С.А. Масютін [11, с. 38]	Сучасний, прогресивний вид управлінської діяльності в рамках господарської системи, який характеризується наявністю корпоративної стратегії, корпоративного стилю роботи менеджерів усіх рівнів, корпоративної культури, фінансової та інформаційної відкритості, системи захисту прав акціонерів та власників інших цінних паперів підприємства-емітенту.	Як управлінська діяльність
Т.В. Момот [12, с. 111]	Комплексна система внутрішніх і зовнішніх механізмів, що спрямована на оптимізацію структури корпоративних відносин для забезпечення гармонізації інтересів всіх суб'єктів корпоративних відносин і реалізації ефективного інвестиційного процесу в акціонерному товаристві для максимізації його капіталізації.	Як система механізмів оптимізації корпоративних відносин

загальної узгодженості в оперуванні термінами «система» та «механізми».

У сучасній літературі сутність корпоративного управління досліджується як у вузькому значенні (як способи чи механізми), так і в широкому (як система на рівні корпорації чи країни). У класифікації механізмів корпоративного управління дослідники спираються на загальний підхід: внутрішні та зовнішні механізми. Але зміст, критерії оцінки та подальша класифікація механізмів корпоративного управління відрізняються у різних авторів.

Критичний аналіз наявних підходів приводить до висновку, що необхідно уточнювати та розмежовувати поняття «система» та «механізми» корпоративного управління. У напрямку мікроекономічного аналізу корпоративного управління та взаємозв'язку корпоративного управління та ефективності діяльності компаній вважаємо за доцільне визначення корпоративного управління як системи, що забезпечує формування та реалізацією корпоративних цілей. Головними цілями системи корпоративного управління є: економічна ефективність; захист та узгодження інтересів зацікавлених осіб. Система корпоративного управління визначає комплекс механізмів, що використовуються задля реалізації вищезазначених цілей.

У формулюванні визначення корпоративного управління як системи необхідно визначити її структурні елементи: об'єкт управління; суб'єкти управління; цілі корпоративного управління; механізми корпоративного управління. Визначаючи правомірність більшості розглянутих підходів, погоджуємося з таким. По-перше, об'єктом корпоративного управління є корпорація. Об'єктом може виступати господарське товариство або інтегроване корпоративне об'єднання, що залежить від специфіки вибірки дослідження. Однак корпоративне управління не тотожне управлінню корпорацією. По-друге, найбільш обґрунтованим та перспективним вважаємо підхід у визначенні корпоративного управління як системи взаємовідносин. Адже загальну проблематику складають протиріччя та конфлікти інтересів у відносинах зацікавлених осіб – суб'єктів корпоративного управління. При цьому коло суб'єктів має бути розширеним на всіх зацікавлених осіб. В академічній літературі для визначення кола зацікавлених осіб прийнято використовувати термін «стейкхолдери» [17].

Аналіз літературних джерел дозволив сформулювати власне визначення досліджуваного поняття. Корпоративне управління – це система взаємовідносин між менеджерами, акціонерами та іншими зацікавленими особами корпорації, що визначає: 1) механізми узгодження їх інтересів при формуванні корпоративних цілей; 2) організацію контролю за ефективністю діяльності у досягненні корпоративних цілей.

У визначенні поняття механізмів корпоративного управління дотримуємося таких поло-

жень. У теорії управління традиційно науковці трактують механізм управління як сукупність засобів чи методів впливу [18, с. 61; 19, с. 35].

О.В. Лібман у дослідженні агентської проблеми визначає механізми корпоративного управління як «...інструментарій з управління агентськими витратами [20, с. 136]». Поділяючи думку науковців, пропонуємо визначати механізми корпоративного управління як засоби взаємного впливу та контролю стейкхолдерів, які вони використовують з метою досягнення економічної ефективності відповідно до спільних інтересів.

Висновки. Корпоративне управління є новим напрямом економічної науки, тому недостатньо структуроване за змістом та термінологією. На нашу думку, розроблення теоретичних засад корпоративного управління потребує системного підходу. Важливим напрямом подальшого дослідження є ідентифікація й поглиблене вивчення структурних елементів системи корпоративного управління та на цій основі обґрунтування критеріїв оцінювання її ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Shleifer, A.A., Vishny, R. 1997. Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*, 52, pp. 737–783.
2. Becht, M., Bolton, P. and Röell, A., 2002. Corporate Governance and Control. [pdf] NBER Working Papers 9371, p. 168. Available at: <<http://www.nber.org/papers/w9371.pdf>>.
3. The Financial Aspects of Corporate Governance, 1992. [pdf] The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance and Gee and Co. Ltd. p. 90. Available at: <http://www.icaew.com/index.cfm/route/116205/icaew_ga/pdf>.
4. Паунд Д. Будущая модель корпоративного управления / Д. Паунд // Корпоративное управление ; пер. с англ. А. Куницына ; ред. Е. Дронова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – С. 86–110.
5. Denis, D., McConnel, J., 2003. International Corporate Governance. [pdf] ECGI, Finance Working Paper, 5, p. 62. Available at: <<http://www.gobiernodelaempresa.cl/files/cge/biblioteca/acad/D.%20Denis%20y%20J.%20McConnell%20International%20Corporate%20Governance.pdf>>.
6. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.
7. Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем / Ю.Б. Винслав // Российский экономический журнал. – 2001. – № 2. – С. 15–28.
8. Weimer, J., Pape, J., 1999. A Taxonomy of Systems of Corporate Governance. *Journal of Corporate Governance*, 7(2), pp.152–166.
9. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с.
10. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С.А. Румянцев. – К. : Т-во «Знання» : КОО, 2003. – 149 с.
11. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления / С.А. Масютин. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 240 с.
12. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління:

- від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
13. Принципы корпоративного управления ОЭСР [Электронный ресурс] // Организация экономического сотрудничества и развития. – 1999. – 39 с. – Режим доступа : <http://www.nccg.ru/site.xp/050055051054124.html>.
14. Denis, D., 2001. Twenty-Five Years of Corporate Governance Research and Counting. *Review of Financial Economics*, 10, pp. 191–212.
15. Agrawal, A., Knoeber, Ch.R., Rodney, L., 1995. Firm Performance and Mechanism to Control Agency Problem between Managers and Shareholders. White Center for Financial Research. [pdf] The Wharton School University of Pennsylvania, Philadelphia, p. 41. Available at: <http://finance.wharton.upenn.edu/~rlwctr/papers/9429.pdf>.
16. The 2009 Belgian Code on Corporate Governance, 2009. Corporate Governance Committee. [pdf] Brussels. Available at: <http://www.corporategovernancecommittee.be/library/documents/final%20code/CorporateGovUKCode2009.pdf>.
17. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения / М.А. Петров // Вестник СПбГУ. – 2004. – Сер. 8, вып. 2(16). – С. 51–68.
18. Лафта Дж.К. Менеджмент : учебное пособие / Дж.К. Лафта. – М. : ТК Велби, 2005. – 592 с.
19. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт. – СПб : Питер, 2006. – 864 с.
20. Либман А.В. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации / А.В. Либман // Вестник СПбГУ. – 2005. – Сер. 8, вып. 1(8). – С. 123–140.

UDK 334.02.6

Honcharenko I.*Ph.D., Senior Lecture,**Department of service management,**Kyiv National University of Technologies and Design***THE IMPLEMENTATION FEATURES OF THE STRATEGIC MANAGEMENT PROCESS IN ORGANIZATIONS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES****ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ****ANNOTATION**

The current status of small and medium business development, as well as the implementation features of the strategic management process and the possibilities to use the basic strategic management tools in their practical activity were studied, and also proposed effective measures to select the development strategy of organizations of small and medium businesses in Ukraine.

Keywords: strategic management, small and medium businesses, development strategy.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сучасний стан розвитку організацій малого та середнього бізнесу, визначено особливості процесу стратегічного управління та можливості застосування основних інструментів стратегічного управління на практиці, запропоновано ефективні заходи для вибору стратегії розвитку організацій малого та середнього бізнесу в Україні.

Ключові слова: стратегічне управління, організації малого та середнього бізнесу, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено современное состояние развития организаций малого и среднего бизнеса, определены особенности процесса стратегического управления и возможности применения основных инструментов стратегического управления в практике деятельности, предложены эффективные мероприятия для выбора стратегии развития организаций малого и среднего бизнеса в Украине.

Ключевые слова: стратегическое управление, организации малого и среднего бизнеса, стратегия развития.

Problem statement. The development of small and medium businesses is one of the priority directions for the economic development of Ukraine under current conditions. Such entities form the economic basis for countries in Europe and the whole world. The government authorities actively support small businesses, which leads to rise of economic sustainability and competitiveness of such entities.

The comprehensive study of the strategic management problems of small enterprises was not represented in the scientific economic literature to the required extent. The study of the strategic management process features, as well as the development strategy selection and its implementation, is urgently required under conditions of business environment of the high level of instability.

Research objective. The objective of the present paper is to research of features of becoming and development of strategic management in organizations of small and medium businesses, determine the impact of factors on the imple-

mentation of the strategic management process, to propose effective measures to select the development strategy of organizations of small and medium businesses.

Exposition. The following statistics describe the importance of small businesses in the developed countries' economics. For example, the share of small businesses in the production volume amounts to approximately 25% in the USA, 30% – in Great Britain, more than 50% – in Japan. Small businesses provide more than 20% of export in the USA, about 35% – in Japan. The products of small enterprises generate more than 30% of GDP in Germany and France; more than 30–40% of GDP in the Czech Republic, Slovakia and Hungary [1], though in Ukraine this indicator shows only about 10% [2].

The number of employees in small businesses in the EU exceeds 50% of the able-bodied population [3], though in Ukraine not more than 29% of the able-bodied population is involved in small businesses. The main areas of small businesses in the world are the following: consumer services, trade, public catering, industrial production of niche products, software support and consulting services, brokerage operations in the securities market, real estate operations, research and development activity.

Today the priority policies, related to support of small and medium businesses, are governed by the Law of Ukraine “On state support of small and medium enterprises in Ukraine” adopted in March 2012 [4]. The component analysis of support program of small businesses at different organizational levels helps to make conclusion related to the emphasis on the self-regulatory and supporting functions of the government. Thus, in particular, it includes means for reforming of the licensing system by simplifying of the mechanism, which provides the entities with permits. At the beginning of 2014, there are about 700 licensing centres in Ukraine.

However, any support of government institutions remains inefficient due to the lack of small enterprise's strategic capacity for development, as well as available problems in management and strategy development.

Certainly, the organizational and institutional components of the business environment have

impact on life time of small and medium businesses. However, the management system and implementation of the strategic management processes remain essential for successful development of such enterprises.

There is no fundamental difference between the strategic management components of the enterprises of different sizes. However, the difference lies in the content, priorities of use and formalization of the basic elements – defining mission and purposes, performance of the environmental analysis, strategy formation, strategy implementation, evaluation and control of the implemented strategy (table 1).

Table 1
**Features of the implementation
of the strategic management process
at small and medium businesses**

The specific features of small businesses	Impact on the implementation of the strategic management process
1. Focus on a small market share.	Limited strategic alternatives for development in the specific field of activities.
2. Lack of formalized management structure.	Combination of operational and strategic solutions.
3. Owners' management, a small number or absence of management personnel.	Entrepreneurial management style, intuitive approach to the decision making.
4. Dependence on a limited number of suppliers, customers.	Limited alternative options of strategies, the ability to predict risks.
5. Limited range of products, services.	Simplification of the strategic analysis.
6. Limited resources.	Limited alternative strategic options.

A dynamic model of the strategic management in small and medium [5] enterprises studies the analysis of the internal and external environment at the first stage. This stage is important for evaluation of the enterprise's assets, competencies, abilities, experience, social trends, business and industry potential. Hence, the potential abilities and possible threats are determined, the strength of their impact on small enterprises is evaluated, the possibility to conduct business is determined. A business manager's strategic vision is formed on the basis of the business environment analysis.

The second step is the implementation of the strategic control, strategic surveillance, initial conditions control, unforeseen circumstances and strategy implementation control [5].

The strategic surveillance represents the supervisory control of the strategy implementation process, which tool is a systematic scanning of the business environment.

The control of initial conditions allows making the decision on change of the existing enter-

prise's strategy when basic initial conditions are changed, namely factors of the external environment and industry characteristics. The decisions related to the required change of strategy are taken.

The control of strategy implementation is the process of a stepwise evaluating of the implementation of programs, procedures, budgets in the context of the general development strategy. It is designed to identify the necessity of strategy change based on the achieved results of stepwise strategy implementation. It allows reevaluating the existing strategic directions of a small enterprise development.

The practical use of the classical tools for strategic management, which is limited due to congestion by the operational objectives, current issues and lack of managers' competence, form a feature of the strategic management implementation in the practical activity of small and medium businesses.

The choice of development strategy of small and medium businesses is greatly affected by the political and legal factors, as well as the regulatory measures at various levels of public administration.

The following effective measures are proposed to select the development strategy of small and medium businesses:

- implementation of information providing mechanism related to the business conditions in a particular business area, namely the information on: the number of operating enterprises, range of products and services, the number of employees at the certain enterprises, the level of required costs for conduct of business and the critical level of investments in this business;

- mechanism implementation of providing information related to the training programs for management personnel and employees at small enterprises;

- providing information on the state strategic programs for development of the respective regions and business areas for better understanding of the organization's strategic opportunities;

- providing information on the opportunities and requirements of the national and foreign markets;

- engaging of small firms into state orders execution;

- promoting of small, medium and large-sized businesses integration;

- support of small enterprises research, the implementation of benefits scheme for the scientific and developmental work;

- stimulating of small enterprises creation at the higher educational institutions;

- development of modern information technologies to create large databases for different categories of users in the business area;

- formation of clusters and network organizations from the representatives of small and medium-sized businesses in a region;

– creation of data collection vehicle to monitor necessity of the training and support of new enterprises;

– database creation on business services suppliers to small and medium-sized businesses.

The successful development of small and medium businesses depends not only on organizational legal activities and the institutional component of the business environment. The key factors for the successful activity are competence of the owners, managers and employees of the enterprise in a particular business area, as well as use of modern management techniques, the potential of knowledge and opportunities for its development and training [6].

The implementation of the strategic management processes of small and middle enterprises requires the certain qualities of managers and staff. It is the ability of systems thinking, understanding of business processes and enterprise's resources integration in the external market system. The alternative way of thinking, the ability of reasonable estimate of the advantages and disadvantages of each development alternative, are important as well. It is essential to make decisions in time, implement the created strategy, to work in a team and to form a critical mass of supporters of the developed plans under conditions of unstable environment and fast changing of market situation.

The entrepreneurs, owners and managers of small and medium businesses rarely have the aforementioned abilities and qualities. Therefore, training and development of such qualities are essential. The total number of entrepreneurs in Ukraine, who have completed training, retraining and advanced training, amounts to 20,000,

which is not enough when, at the beginning of 2013, there are more than 3,020,400 of individual entrepreneurs, and more than 5,217,000 of employees at the business entities.

Conclusion. Thus, the implementation of the strategic management process has certain features in small and medium businesses, which are determined by the peculiarities of the organizational structure of such enterprises and competences of owners and managers. The selection of strategies development depends heavily on the regulatory measures, determining the conditions for business development in a certain business area. The use of the strategic management tools at different stages of the life cycle of small and medium businesses requires a further research.

REFERENCES:

1. Shcodo efektyvnosti pidtrymky ta perspektyv rozvytku maloho pidpryyemnytstva u rehionakh. Analychna zapyska [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>.
2. Analychnyy zvit pro stan i perspektyvy rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220>.
3. Khod realizatsyy Akta ES o malom byznese [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ufpp.gov.ua/content/PDF/stranu_vostochnogo_partnerstva_2012_ru.pdf.
4. Pro rozytok ta derzhanu pidtrymku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini : zakon Ukrainy vid 22.03.2012 r. № 4618-VI (4618-17) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/ed20120419>.
5. Analoui, F., Karami, A., 2003. Strategic Management in Small and Medium Enterprises. Thomson Learning, London. 307 p.
6. Varnaliy Z.S. Male pidpryyemnytstvo: osnovy teorii i praktyky / Z.S. Varnaliy. – 4-te vyd., ster. – K. : Znannya, 2008. – 302 s.

УДК [331.101.3:001.8(043.3)](477)

Гриценко Д.С.
аспірант кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

НАУКОВИЙ ОГЛЯД ДИСЕРТАЦІЙНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ В 2012-2014 РР. З ПОЗИЦІ РОЗГЛЯДУ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

SCIENTIFIC REVIEW OF THE THESIS RESEARCH IN UKRAINE OF 2012-2014 IN TERMS OF CONSIDERATION OF THE MAIN PROBLEMS OF MOTIVATION OF THE PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

В статті зроблено бібліометричний аналіз авторефератів дисертацій стосовно проблем мотивації та мотивування персоналу. Проаналізовано головні напрямки, за якими проводилось дослідження мотивації професійного розвитку персоналу у роботах українських науковців. Висвітлено проблемні моменти та перспективні напрями наукової роботи у цій сфері.

Ключові слова: мотивація персоналу, мотиваційний механізм, персонал, стимулювання, мотивування, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен библиометрический анализ авторефератов диссертаций по вопросам мотивации и мотивации персонала. Проанализированы главные направления, по которым проводилось исследование мотивации профессионального развития персонала в работах украинских ученых. Освещены проблемные моменты и перспективные направления научной работы в этой сфере.

Ключевые слова: мотивационный механизм, мотивирование персонала, мотивация, предприятия.

ANNOTATION

This work provides bibliometric analysis of the abstracts of theses on the problems of motivation and motivation of staff. The main directions included in the study of motivation of professional development of staff in the works of Ukrainian scholars were analyzed. The problematic issues and promising directions of scientific work in this field were determined.

Keywords: motivational mechanism, motivation of staff, motivation, enterprises.

Постановка проблеми. Кардинальні зміни в політичній та соціально-економічній трансформації суспільства, що відбуваються нині в Україні, націлені на формування нової економічної системи. На жаль, це зумовило появу багатьох проблем управління підприємствами.

Сьогодні мають можливість вижити лише ті підприємства, котрі для збереження свого успіху в рухливому світі зважають на ризикують з розумінням, що в глобальній економіці, яка базується на знаннях, важливим є дохід, отриманий шляхом впровадження унікальних ідей свого персоналу. Для цього необхідно комплексно підійти до розгляду проблеми мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Гнучкість та динамічність пошуку процесів та формування мотивів до праці знайшла своє віддзеркалення у працях багатьох учених-економістів.

Враховуючи доступні наукові досягнення українських авторів практики мотивації, про-

фесійний розвиток працівників на підприємствах України ще не придбав поширення і залишається недостатньо дослідженою проблемою мотивації для розвитку та професійного навчання персоналу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проведення аналізу головних напрямків, за якими проводилось дослідження мотивації професійного розвитку працівників у роботах українських науковців.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема мотивації персоналу в сучасній науковій літературі цікавляться багато дослідників різних галузей знань. Однак з урахуванням наявних наукових досягнень українських науковців практика мотивації професійного розвитку працівників на підприємствах України поки що не набула поширення, а проблема мотивації розвитку й професійного навчання персоналу залишається недостатньо дослідженою.

За період 2012-2014 рр., як свідчать результати бібліометричного аналізу авторефератів дисертацій, в Україні було захищено велика кількість дисертацій стосовно проблем мотивації та мотивування персоналу.

Стислий виклад основних ідей, викладених в роботах молодих вчених, включені в таблиці 1.

Такий загальний теоретичний аналіз призводить до виділення наступних основних напрямків дослідження мотивації у працях українських вчених, зокрема:

- досліджуються питання мотивації у різних галузях, а саме: у сільському господарстві [2; 9; 10], машинобудівній промисловості [5; 6; 11], торгівлі [7], харчовій промисловості [1; 3; 21] тощо;
- пропонуються рекомендації щодо оцінки ефективності механізму мотивації [3; 15; 20];
- запропоновані моделі впливу мотивації на персонал [1; 2; 5; 8; 11; 12; 16; 17; 20];
- обґрунтовані принципи управління персоналом [1; 2; 3; 7; 13];
- мотивація обмежується оцінкою персоналу та результативністю його праці [10; 12];
- мотивація розглядається як фінансове стимулювання, матеріальна мотивація [3; 6; 11; 16; 18; 19].

Висновки. У цілому, підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати про широку заці-

Таблиця 1

Огляд дисертаційних робіт стосовно питання мотивації

Автор	Назва	Наукова новизна одержаних результатів	Результати дослідження
Бериславська А.В. [1]	Мотивація праці управлінського персоналу у забезпеченні зростання економічних результатів підприємства	Обґрунтовано заходи з підвищення дієвості факторів мотиваційного впливу. Змодельовано трудову реакцію управлінського персоналу на дію факторів мотиваційного впливу. Наведено прогноз зростання економічних результатів підприємств на основі реалізації заходів з підвищення мотивації управлінського персоналу	Охарактеризовано тенденції зростання економічних результатів підприємств з виробництва сиру. Проаналізовано ступінь впливу факторів мотивації в залежності від ґрунтованих рівнів управлінського персоналу підприємств. Розглянуто ключові групи управлінського персоналу підприємств за умов визначення рівня їх самоактуалізації. Запропоновано концептуальну модель впливу мотивації управлінського персоналу на зростання економічних результатів підприємства
Бондар В.В. [2]	Розвиток системи мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств	Обґрунтовано методичний підхід до побудови системи мотивації персоналу, в основу якої закладено алгоритм послідовних дій починаючи з визначення основних потреб працівників і закінчуючи етапом контролю ефективності впровадження мотиваційних заходів з можливістю коригування системи на основі постійного моніторингу реакції персоналу	Здійснена комплексна оцінка особливостей розвитку системи мотивації в сільському господарстві, та запропоновані рекомендації щодо функціонування системи мотивації персоналу на основі алгоритму послідовних дій. Проаналізовано стан умов праці в сільському господарстві та обґрунтовано нові методичні підходи до аналізу ефективності праці в трансформованих сільськогосподарських підприємствах
Ганза І.В. [3]	Мотиваційний механізм управління персоналом на підприємствах харчової промисловості	Розроблено методичний підхід, що дозволяє вимірювати рівень мотивації продуктивності праці робітників, який вони очікують від посади, і враховує здатність виконувати поставлені завдання, мотивацію праці та використання наявних ресурсів. Обґрунтовано доцільність впровадження мотиваційного механізму управління персоналом на підприємствах харчової промисловості та необхідність підвищення його ефективності	Запропоновано методичний підхід до формування мотиваційного механізму управління персоналом. Удосконалено методичний підхід підбору та розстановки працівників на основі структури мотивів, що враховує оцінку задоволення потреб працівників, і переважний тип мотивації під час підбору та розстановки персоналу, систему матеріальної мотивації, яка базується на ключових показниках ефективності діяльності підприємств харчової промисловості та робить систему мотивації гранично об'єктивною
Гарасим Л.С. [4]	Соціально-мотиваційні засади вдосконалення системи управління персоналом теми управління персоналом підприємств сфери послуг	Обґрунтовано процедуру виявлення соціально-мотиваційних засад удосконалення системи управління персоналом на основі виявлення соціально-мотиваційних концепцій, тенденцій, установок	Окреслено методологічну базу дослідження соціально-мотиваційних засад удосконалення системи управління персоналом підприємств сфери послуг. Виявлено сучасні соціально-мотиваційні тенденції та закономірності в управлінні персоналом у сфері послуг. Сформульовано соціально-мотиваційні засади функціонування системи управління персоналом. Визначено та сформульовано соціально-мотиваційні засади удосконалення системи управління персоналом. Наведено перспективи застосування концепції соціально-мотиваційних засад у подальших наукових роботах, навчальному процесі та на практиці.
Гребінська С.І. [5]	Соціально-економічні фактори мотивації персоналу машинобудівних підприємств	Побудовано концептуально-структурну модель цільові взаємозв'язку і взаємовпливу соціально-економічних факторів та показників результативності функціонування машинобудівних підприємств, формалізацію якої здійснено за результатами використання базових принципів системного підходу до їхнього групування, що дозволило побудувати прогнозні моделі мотивації персоналу підприємств і на цій основі сформулювати пропозиції щодо вдосконалення архітектури механізму мотивації	Розроблено теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо визначення впливу соціально-економічних факторів мотивації персоналу машинобудівних підприємств. Сформована система факторів впливу на мотивацію персоналу машинобудівних підприємств. Визначено роль корпоративної культури у підвищенні мотивації персоналу машинобудівних підприємств, що функціонують в межах певного регіонального промислового комплексу держави, та запропоновано її складові елементи

Продовження таблиці 1

Грінько І.М. [6]	Мотивація праці персоналу на підприємствах машинобудування	Розроблено матрицю вибору стратегії регулювання рівня мотивації праці на підприємствах машинобудування. Визначено вплив ефективності використання методів мотивації праці персоналу на показники економічної діяльності цього підприємства	Систематизовано методи мотивації праці персоналу. Удосконалено наукові підходи щодо організаційного забезпечення процесу мотивації праці, що надало можливість диференціювати мотиваційні механізми за рушійними силами та метою функціонування. Проаналізовано стан матеріального стимулювання праці на підприємствах, що дозволило виявити зовнішні та внутрішні фактори впливу на матеріальне стимулювання праці. Обґрунтовано взаємозв'язок між мотивацією праці персоналу машинобудівних підприємств та станом соціально-трудових відносин. Проведено оцінювання мотивації праці персоналу цих підприємств
Зяблицев Д.В. [7]	Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства на принципах логістики	Розроблено науково-методичні засади вдосконалення процесу управління мотивацією персоналу на принципах логістики. Обґрунтовано принципи управління мотивацією персоналу на кожній стадії управління товарними, матеріальними й іншими потоками у логістичному ланцюзі, що дозволяє збалансувати процеси управління мотивацією й управління логістикою в межах управління персоналом підприємств	Вдосконалено процеси управління мотивацією та логістикою з використанням системного підходу. Уточнено положення щодо аналізу й оцінювання внутрішнього логістично-мотиваційного середовища торговельного підприємства, розроблено функціонально-структурну модель проведення моніторингу управління персоналом. Запропоновано наукові положення щодо відбудови логістичного механізму управління мотивацією торговельного підприємства, та запропонована функціонально-структурна модель моніторингу процесу реалізації логістично-мотиваційної стратегії управління персоналом на торговельному підприємстві. Визначено специфіку вибору методів стимулювання залежно від мотиваційних типів працівників, що забезпечило можливість вдосконалення системи оплати праці
Ковальчук О.А. [8]	Математичне моделювання управління мотиваційним процесом персоналу	Побудовано математичну модель оцінювання ефективності управління мотиваційним процесом на основі визначення рівня мотивації персоналу, що засобами системного підходу дозволяє відобразити множину параметрів впливу, яка охоплює три основні складові мотивації трудової діяльності: бажання бути працівником цієї організації, виконувати свою роботу та намагатися виконувати її якомога якісніше, наможливу вихідних рішень, за рахунок чого стає можливим чітко оцінити мотиваційний рівень персоналу	Розроблені математичні моделі та методи формалізації процесу оцінювання рівня мотивації персоналу на підприємстві засобами нейронних мереж; у вивченні місця і ролі системи мотивації персоналу у когорті складних економічних систем і об'єктів, дослідженні перспектив її моделювання засобами апарату шгучного інтелекту. Розроблено комплекс програмних засобів MOTIVATION для автоматизації процесів управління мотивацією на підприємствах
Нестерович А.В. [10]	Мотивація праці у сільськогосподарських підприємствах	Встановлено передумови й обґрунтовано критерії побудови ефективної системи стимулювання праці у сільськогосподарських підприємствах. На основі статистичних даних і результатів соціологічного опитування оцінено стан процесу мотивації праці та з'ясовано його особливості у сільськогосподарських підприємствах.	Обґрунтовано можливість застосування сучасних форм стимулювання персоналу сільськогосподарських підприємств з метою підвищення ефективності їх праці й орієнтацію на перспективи розвитку підприємств. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення оцінювання праці у сільському господарстві як основи її мотивації. Обґрунтовано підходи щодо побудови системи мотивації праці у сільськогосподарських підприємствах, і запропоновано напрями вдосконалення управління процесом мотивації
Печеник А.І. [11]	Розвиток мотивації праці в системі управління промисловими підприємствами	Запропоновано концептуальні характеристики моделей трудової діяльності. Моделі мотивації ґрунтуються на дослідженні потреб і виявленні чинників, що визначають поведінку людей. Проведено аналіз сучасного стану розвитку мотивації в країнах з розвинутою економікою	Показано, що для ефективного реформування системи мотивації необхідні досить тісного взаємозв'язку заробітної плати, продуктивності праці та прибутковості підприємства. Запропоновано проводити обумовлену заохочувальну виплату працівникам (бонусну систему) за визначені досягнення в продуктивності праці. Розроблено технологію формування та застосування паспорта посади інноватора з використанням сучасних оціночних методик, які базуються на кваліметричних вимірах

Продовження таблиці 1

Ревакін О.О. [12]	Мотивація праці персоналу малих та середніх приладобудівних підприємств в контексті зниження рівня тінізації економіки	Запропоновано інтервальна модель комплексної ідентифікації та прогнозу впливу структурних компонентів системи мотивації праці на рівень іллегальної діяльності підприємства, яка за допомогою інтегрального вищеразрядного індексу дозволяє впровадити «систему раннього виявлення» точок зростання або зниження рівня тінізації – використати її у якості індикатора ймовірності наблизження піка або спаду економічної діяльності, у тому числі тіньової, малих та середніх приладобудівних підприємств	З'ясовано стан антагоністичного співвідношення та взаємодії трудової діяльності в тіньовому та офіційному секторах малого та середнього бізнесу. Оцінено економічні та демографічні чинники трудової мотивації в економічній діяльності персоналу малих і середніх приладобудівних підприємств. Обґрунтовано критерії та показники ефективної системи мотивації праці з метою покращення рівня тінізації економічної діяльності. Розроблено дієві мотиваційні важелі та стимули протидії іллегалізації діяльності малих і середніх приладобудівних підприємств, а також інтервальну модель комплексної ідентифікації та прогнозу впливу структурних компонентів системи мотивації праці на рівень тінізації діяльності малих і середніх приладобудівних підприємств
Савін С.Ю. [13]	Мотиваційний потенціал персоналу в забезпеченні розвитку підприємства	Розроблено методичний інструментарій, який дозволяє надати прогнозне кількісне оцінювання окремим групам зовнішніх факторів мотивації з урахуванням їх взаємного впливу. Обґрунтовано заходи щодо активізації трудової діяльності персоналу в контексті забезпечення розвитку підприємств легкої промисловості	Досліджено теоретико-методичні основи мотиваційного потенціалу персоналу. Удосконалено поняття «мотиваційний потенціал персоналу». Запропоновано класифікацію компонентів мотиваційного потенціалу персоналу на основі принципу відповідності характеру управлінського впливу. Проаналізовано компоненти мотиваційного потенціалу персоналу підприємств легкої промисловості. Визначено рівень впливу мотиваційних факторів біосоціальної природи. Виявлено рівень відповідності особистісних цінностей персоналу корпоративним цінностям. Розраховано прогноз додаткового зростання прибутку підприємств за рахунок підвищення трудової активності персоналу
Тагомир І.Л. [14]	Система мотивації праці в умовах інформаційного суспільства	Запропоновано теоретичні підходи щодо мотивації праці, проаналізовано вплив поширення інформаційних технологій на зміни змісту і характеру трудової діяльності, трансформацію потреб та інтересів, визначено механізми становлення розвиненої мотивації за умов переходу до інформаційної економіки	Проаналізовано закономірності становлення інформаційного суспільства. Виявлено об'єктивні чинники зміни системи мотивації праці в інформаційному суспільстві. Розглянуто суперечності мотиваційного процесу та тенденції становлення системи мотивації праці, адекватної потребам інформаційної економіки. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення державного регуляторного впливу на мотиваційні механізми, вибір пріоритетних напрямів мотивації та стимулювання переходу до інформаційного суспільства, інформаційної культури на мотиваційне середовище
Ткаченко О.А. [15]	Удосконалення системи мотивації праці в умовах інформаційного розвитку економіки	Розроблено соціально-економічний механізм мотивації праці, й обґрунтовано шляхи його подальшого розвитку за умов становлення інформаційної моделі економіки. Запропоновано інформаційні заходи щодо підвищення рівня мотивації праці на засадах розвитку відносин соціального партнерства	Визначено й узгоджено чинники розвитку системи мотивації праці, методичні підходи та показники для її комплексної оцінки під час становлення інформаційної моделі економіки. Проведено оцінювання стану й особливостей системи мотивації праці в Україні на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях. Визначено шляхи вдосконалення системи мотивації праці на всіх етапах життєвого циклу підприємства, та виділено її базові елементи

Закінчення таблиці 1

Тюпишева О.Ю. [16]	Мотиваційний механізм активізації працівників в системі соціально-трудових відносин на підприємствах	Запропоновано методичне забезпечення моніторингу мотивації працівників. Визначено умови перетворення корпоративної освіти на ефективний важіль мотивації – забезпечення доступу працівників до організації процесу навчання та управління виділеними на реалізацію навчання коштами	Виявлено та розкрито причинно-наслідкові зв'язки між порушенням балансу економічної влади у вітчизняній економіці та деструктивними змінами у мотивації трудової діяльності. Узагальнено зарубіжний досвід мотивації. Визначено недоліки у системі мотивації на підприємствах нафтогазового комплексу. Удосконалено алгоритм виявлення найбільш значущих матеріальних стимулів для окремих категорій працівників. Визначено фактори, які обумовлюють ступінь значущості окремих стимулів для різних категорій працюючих, побудовано економіметричні моделі, які визначають залежність між показниками індивідуальної мотивації та факторами, що на них впливають
Тужилкіна О.В. [17]	Забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя	Розвинуто концептуальні засади забезпечення ефективної мотивації праці, що спрямовані на підвищення якості трудового життя. Запропоновано модель оптимізаційного забезпечення ефективної мотивації праці, яка базується на створенні зони ефективного компромісу сторін соціально-трудових відносин. Обґрунтовано методичні підходи до визначення пріоритетності чинників забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя	Розроблено теоретичні положення і практичні рекомендації щодо забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя. Уточнено сутність соціально-економічного поняття «ефективна мотивація праці». Сформовано складові забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя. Запропоновано методичний підхід до визначення рівня забезпечення ефективної мотивації праці на основі теоретичного обґрунтування інтегрального оцінювання
Харченко Т.М. [18]	Мотивація праці найманих працівників сільськогосподарських підприємств	Обґрунтовано шляхи вдосконалення мотивації праці, зокрема, стратегічне планування із застосуванням інноваційних технологій, що передбачає впровадження та постійне вдосконалення соціального пакета в системі мотивації найманих працівників сільськогосподарських підприємств; застосування аутстафінгу як альтернативи легальної зайнятості за умов підвищеного комерційного ризику та за умов невизначеності	Увагу приділено розробці теоретичних і методичних положень мотивації праці найманих працівників сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано сутність поняття «найманий працівник сільськогосподарського підприємства». Розширено комплексну класифікацію мотивації за часовою належністю: стратегічна, тактична, оперативна мотивація. Запропоновано теоретико-методичний підхід комплексної оцінки системи мотивації праці найманих працівників дозволяє керівникам сільськогосподарських підприємств оцінювати мотиваційну складову підприємства, визначати вагомість мотиваційних важелів найманих працівників із метою підвищення продуктивності праці та вдосконалення стратегічних планів підприємства
Черкашина Т.С. [19]	Методичне забезпечення мотивації розвитку управлінського персоналу промислових підприємств	Зазначено, що мотивація розвитку управлінського персоналу промислових підприємств буде більш ефективною, якщо матеріальне стимулювання доповнювати нематеріальним. Розроблено методичні рекомендації щодо побудови горизонтальної управлінської кар'єри за умов формування проектних структур	Розвинуто теоретичні положення, та розроблено науково-практичні рекомендації щодо підвищення мотивації розвитку керівників і спеціалістів промислових підприємств, досліджено стан і тенденції такої мотивації. Проаналізовано фактори впливу на мотивацію управлінського персоналу. Розглянуто підходи та методи матеріального стимулювання управлінського персоналу формування промислових підприємств. Увагу приділено формуванню системи мотивації управлінського персоналу
Шалевська О.Ю. [20]	Формування механізму мотивації праці на молокопереробних підприємствах	Розроблено модель оптимізації економічних методів МП з використанням способу грейдування та розрахунку виробничих функцій. Запропоновано конкретні заходи та моделі управління процесом формування МП молокопереробних підприємств	Досліджено теоретичні основи формування організаційно-економічного механізму мотивації праці (МП) на молокопереробних підприємствах. Проаналізовано чинники МП та їх вплив на формування механізму МП. Досліджено сучасний розвиток та дівств механізму МП підприємств, зайнятих переробкою молока. Розроблено методичні підходи до оцінювання чинників формування ефективності використання методів мотивації

кавленість науковцями темою і її висвітлення у науковій літературі як іноземних, так і вітчизняних науковців.

Існують теоретичні та практичні проблеми мотивації працівників, яким приділяється значно мало уваги в економічній науці; недостатньо вивчені особливості мотивації керівників різних рівнів, роль яких в нинішніх умовах значно збільшилася; необхідно уточнити сутність і зміст понять «механізм мотивації працівників» і «механізм мотивації персоналу підприємства»; необхідно вирішити одне з найважливіших завдань формування ефективного механізму мотивації персоналу – забезпечення узгодження цілей підприємства та персоналу за рахунок інтеграції механізмів мотивації працівників в рамках механізму мотивації персоналу підприємства; потребує подальшого вивчення проблема оцінки ефективності механізму мотивації персоналу підприємства.

Важливість визначених завдань для управління персоналом українських підприємств вимагає необхідності проведення наукових досліджень у сфері мотивації персоналу, що буде предметом подальших досліджень вітчизняних молодих науковців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бериславська А.В. Мотивація праці управлінського персоналу у забезпеченні зростання економічних результатів підприємства [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.В. Бериславська ; Херсон. нац. техн. ун-т. – Херсон, 2013. – 20 с.
- Бондар В.В. Розвиток системи мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.В. Бондар ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х., 2013. – 20 с.
- Ганза І.В. Мотиваційний механізм управління персоналом на підприємствах харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І.В. Ганза ; М-во аграр. політики та продовольства України, Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2012. – 20 с.
- Гарасим Л.С. Соціально-мотиваційні засади вдосконалення системи управління персоналом підприємств сфери послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л.С. Гарасим ; Приват. ВНЗ «Львів. ун-т бізнесу та права». – Львів, 2014. – 20 с.
- Гребінська С.І. Соціально-економічні фактори мотивації персоналу машинобудівних підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С.І. Гребінська ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2013. – 20 с.
- Грінко І.М. Мотивація праці персоналу на підприємствах машинобудування [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І.М. Грінко ; ПВНЗ «Європ. ун-т». – Київ, 2014. – 21 с.
- Зяблицев Д.В. Управління мотивацією персоналу торговельного підприємства на принципах логістики [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Д.В. Зяблицев ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2012. – 20 с.
- Ковальчук О.А. Математичне моделювання управління мотиваційним процесом персоналу [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / О.А. Ковальчук ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2012. – 20 с.
- Лугова В.М. Сучасний стан дослідження проблем мотивації персоналу в дисертаціях українських вчених / В.М. Лугова, Д.О. Серіков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e111_57/e1111 ugo.pdf.
- Нестерович А.В. Мотивація праці в сільськогосподарських підприємствах [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.В. Нестерович ; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2012. – 20 с.
- Печеник А.І. Розвиток мотивації праці в системі управління промисловими підприємствами [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.І. Печеник ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2012. – 20 с.
- Ревякін О.О. Мотивація праці персоналу малих та середніх приладобудівних підприємств в контексті зниження рівня тінізації економіки [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.О. Ревякін ; ПВНЗ «Європ. ун-т». – К., 2013. – 20 с.
- Савін С.Ю. Мотиваційний потенціал персоналу в забезпеченні розвитку підприємства [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С.Ю. Савін ; Хмельниц. нац. ун-т. – Хмельницький, 2012. – 20 с.
- Татомир І.Л. Система мотивації праці в умовах інформаційного суспільства [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / І.Л. Татомир ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2012. – 20 с.
- Ткаченко О.А. Удосконалення системи мотивації праці в умовах інноваційного розвитку економіки [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / О.А. Ткаченко ; Кіровоград. нац. техн. ун-т. – Кіровоград, 2014. – 20 с.
- Тюпишева О.Ю. Мотиваційний механізм активізації працівників в системі соціально-трудова відносин на підприємствах [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.Ю. Тюпишева ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2013. – 19 с.
- Тужилкіна О.В. Забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / О.В. Тужилкіна ; Нац. акад. наук України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи. – К., 2013. – 20 с.
- Харченко Т.М. Мотивація праці найманих працівників сільськогосподарських підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т.М. Харченко ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2013. – 20 с.
- Черкашина Т.С. Методичне забезпечення мотивації розвитку управлінського персоналу промислових підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т.С. Черкашина ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2012. – 20 с.
- Шалевська О.Ю. Формування механізму мотивації праці на молокопереробних підприємствах [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.Ю. Шалевська ; Луган. нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2013. – 19 с.

УДК 330.332

Гулик Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України

Борноволокова О.В.

студент
Національної металургійної академії України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості, розкриваються дискусійні питання методології вивчення інвестиційної привабливості підприємств. Запропоновано різноманітні методи оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, та розглянуто можливості їх використання у сучасних умовах.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, методика оцінювання, інвестор, підприємство, інвестиції, економічні умови.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные подходы к оценке инвестиционной привлекательности, раскрываются дискуссионные вопросы методологии изучения инвестиционной привлекательности предприятий. Предложены различные методики оценивания инвестиционной привлекательности предприятия и рассмотрены возможности их использования в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методика оценивания, инвестор, предприятие, инвестиции, экономические условия.

ANNOTATION

The article analyzes the main approaches to the evaluation of investment attractiveness. It reveals disputable questions of the methodology of studying the investment attractiveness of enterprises. The paper suggests various methods of evaluation of investment attractiveness of the company and the possibilities of their use in modern conditions.

Keywords: investment attractiveness, methods of assessment, investor, enterprise, economic conditions.

Постановка проблеми. Проблема оцінки інвестиційної привабливості підприємства сьогодні є актуальним питанням теорії і практики інвестування. В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором.

Отже, інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Перед економічною наукою постає проблема вибору критеріїв найвигіднішого інвестиційного проекту, вирішальним з яких є одержання максимального прибутку від реалізації проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент не визначено конкретної методики оцінки інвестиційної привабливості під-

приємства, тому останнім часом почали все частіше з'являтися різні методики розрахунку показників інвестиційної привабливості.

Основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості розглядалися у низці робіт відомих вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема: І.О. Бланка [1], Ф.В. Бандуріна, С.А. Буткевича, Ф.П. Гайдуцького, Л.О. Мамуль, Т.А. Чернявської, Д.А. Епштайна, С. Естрина, К.Е. Мейера. Авторські методики представлені вузькоспеціалізованими підходами до здійснення оцінки інвестиційної привабливості підприємств [2, с. 12; 3, с. 21; 4, с. 12; 5, с. 13; 6, с. 14; 7, с. 17]. Більшість з них ґрунтуються на використанні інтегральних показників інвестиційної привабливості, скорегованих із врахуванням найбільш впливових факторів зовнішнього і внутрішнього середовища досліджуваних підприємств.

Деякі економісти вважають, що інвестиційна привабливість визначається через величину прибутку від вкладення капіталів. Використання такого підходу відрізняється вузькою сферою застосування, так як для отримання адекватних результатів необхідно, щоб інвестиції реалізувалися з однаковим ступенем ризику, що практично неможливо [8].

Проте, слід зазначити, що, незважаючи на численні публікації, єдина точка зору щодо методичних підходів до аналізу та оцінки інвестиційної привабливості все ж відсутня, що, в свою чергу, свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Сьогодні одним із важливих питань для науковців є удосконалення методичних підходів щодо визначення інвестиційної привабливості підприємства й розроблення діючого механізму оцінки привабливості об'єкта інвестування. Актуальність цього питання зумовлена насамперед тим, що в сучасних умовах бізнес-середовища більшість підприємств потребують залучення додаткових коштів для проведення активної інноваційно-інвестиційної діяльності. Інвестор, у свою чергу, при визначенні потен-

дійного об'єкта для вкладання ресурсів зосереджує свою увагу на інвестиційній привабливості підприємства.

Мета статті – дослідити сутність інвестиційної привабливості промислового підприємства, визначити та узагальнити основні методи її оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність України, як і будь-якої іншої держави, забезпечується інвестиційною привабливістю, і, навпаки, інвестиційно приваблива країна завжди буде конкурентоспроможною, оскільки матиме можливість

поповнювати свої фінансові ресурси, за необхідності, за допомогою вкладень інвесторів у її діяльність.

Крім того, формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення конкурентоспроможності продукції та підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємства; вирішення соціальних проблем тощо. Інвестиції необхідні для забезпечення ефективної діяльності підприємств, їх стабільного стану, у зв'язку з цим вони використовуються

Таблиця 1

Підходи до визначення інвестиційної привабливості

Автори та їх підходи	Переваги підходу	Недоліки підходу
На основі фінансового аналізу		
1. Бланк І.О.: «інвестиційна привабливість підприємства» (далі – ІПП) являє собою аналіз цієї привабливості на основі таких фінансових показників: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів [9]	Зосередження уваги на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі
2. Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств визначають ІПП як розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [10]	Такий підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребують значних витрат часу на проведення	Підходу бракує конкретності та чіткості, що суттєво знижує можливість його застосування практиками
3. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П.: ІПП – сукупність характеристик фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на основі формалізації оціночних методів [11]	Добре, коли інвестора хвилюють конкретні показники. Це дозволяє не витрачати кошти та час, оцінюючи психологічний аспект проблеми	Підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект
На основі вкладення грошей в цінні папери		
4. Бочаров В.В.: ІПП – досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку [12]	Вкладення грошей у цінні папери дає змогу інвестору контролювати управління на підприємстві, отримувати постійний дохід у формі дивідендів	Українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним
5. Донцов С.С.: ІПП – це надійність отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства [13]	Можливість інвестора приймати участь в управлінні підприємством	Цей підхід не враховує майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання
6. Нападівська І.В.: ІПП – це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором [1]	Потенційна можливість може принести великий прибуток	Підхід не містить зіставлення цілей інвестора з їх можливостями без ризикової реалізації
7. Чорна Л.О.: ІПП – взаємозв'язок двох характеристик: з боку психологічного змісту інвестицій і з боку психологічної форми (привабливість) [14]	Якісна оцінка інвестиційної привабливості, яка буде враховувати ще й такі аспекти, як: привабливість продукції підприємства, кадрова, інноваційна, фінансова, територіальна, екологічна і соціальна привабливість, інвестиційний ризик	Характеризується необхідністю обробки значного обсягу інформації для одержання бажаного результату

для досягнення подальшого розширення та розвитку виробництва, відновлення основних виробничих фондів, підвищення технічного рівня праці та виробництва тощо.

Розглянемо підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства, а також їх переваги та недоліки в таблиці 1.

Також для оцінки інвестиційної привабливості підприємства інвестори проводять його оцінку як частини галузі, а не як суб'єкта господарювання в навколишньому середовищі, порівнюючи підприємство з іншими підприємствами цієї ж галузі.

Для оцінки інвестиційної привабливості регіонів ученими запропоновано використання п'яти груп показників: оцінка економічного розвитку регіону; оцінка рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; оцінка демографічної характеристики регіону; оцінка рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури; оцінка інвестиційного ризику.

Розглянуті вище методики визначення інвестиційної привабливості ґрунтуються на оцінці визначеної групи аналізованих показників, що не дозволяють одержати цілісного уявлення про досліджений об'єкт.

Іншим методом оцінки вартості підприємства, яка може бути здійснена винятково на основі інформації, наведеної у публічній фінансовій звітності, є модель ЕВО (Edwards-Bell-Ohlson approach). Ця модель заснована на методі дисконтування очікуваних доходів (дохідний підхід) і має такий вигляд:

$$V = TA_0 + \sum \frac{(ROAt - WACC) \cdot TA_{t-1}}{(t + WACC)^t}, \quad (1)$$

де V – вартість підприємства, що досліджується;

TA_0 – вартість сукупних активів (валюта балансу) підприємства в 0-му періоді;

t – проміжок часу, за який здійснюється аналіз очікуваних доходів;

ROA_t – рентабельність сукупних активів підприємства у період t ;

TA_{t-1} – вартість сукупних активів (валюта балансу) підприємства в періоді $t-1$;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу підприємства.

На думку більшості оцінювачів, дохідний підхід вважається найбільш прийнятним з точки зору інвестиційних мотивів, оскільки будь-який інвестор вкладає гроші в діюче підприємство, купує потік майбутніх доходів або вільних грошових коштів, що дозволяє йому окупити вкладені кошти, отримати прибуток і підвищити свій добробут.

У прибутковому підході найважливішим поняттям є капіталізація доходів, під чим зазвичай розуміють «сукупність прийомів і методів, що дозволяють оцінювати вартість об'єкта на основі його потенційної здатності приносити дохід». При використанні даного підходу оцінювач визначає поточну вартість майбутніх

доходів, які потенційно можуть виникнути в ході експлуатації підприємства. У цьому випадку необхідно застосовувати такий принцип оцінки, як очікування.

Дохідний підхід включає в себе прямий метод капіталізації, метод дисконтування грошових потоків, метод реальних опціонів.

При використанні даного методу допускається, що підприємство буде отримувати однакові величини прибутку протягом значних проміжків часу. На практиці таке трапляється вкрай рідко, особливо на підприємствах, які переживають не кращі часи, тому метод капіталізації доходу при оцінці інвестиційної привабливості підприємств практично не використовується.

КФА підприємства шляхом оцінки його поточної ринкової вартості може здійснюватися на основі моделі опціонного ціноутворення Блека-Скоулза (Black-Scholes Option Pricing Model, 1973). Відповідно до цієї моделі, фінансово-економічний потенціал підприємства, що досліджується, розглядається у вигляді очікуваних грошових потоків від підприємства до акціонерів та кредиторів. Причому право власників на частину очікуваних грошових потоків розглядається як європейський опціон call (купівельний опціон). Зважаючи на припущення моделі ОРМ, вартість акціонерного капіталу підприємства, яка і відображає рівень його фінансово-економічного потенціалу, визначають за формулою:

$$V = \max(0, Vf - Vd), \quad (2)$$

де V – вартість акціонерного капіталу підприємства, що досліджується;

V_f – вартість підприємства, що досліджується (без боргів);

V_d – вартість зобов'язань підприємства, що досліджується.

Вартість зобов'язань підприємства (поточна вартість боргу) визначають за формулою:

$$Vd = Vf \cdot N(d1) - \bar{e} \cdot D \cdot N(d2), \quad (3)$$

де V_d – вартість зобов'язань підприємства, що досліджується;

D – номінальна вартість зобов'язань підприємства, яке досліджується;

$N(d1)$ – імовірність того, що значення змінної із нормальним розподілом не перевищить $d1$;

$N(d2)$ – імовірність того, що значення змінної із нормальним розподілом не перевищить $d2$;

r – безризикова ставка дохідності;

t – кількість років до закриття опціону (горизонт оцінки).

Змінні $d1$ та $d2$ визначають так:

$$d1 = \frac{\ln(Vf / D) + rt - o \cdot \frac{t}{2}}{o \cdot \sqrt{t}}; \quad (4)$$

$$d2 = \frac{\ln(Vf / D) + rt - o \cdot \frac{t}{2}}{o \cdot \sqrt{t}}; \quad (5)$$

Оцінка фінансово-економічного потенціалу підприємства з позицій його власників (акціонерів) може бути здійснена на основі індексу достатку акціонерів (Shareholder Value Index, далі – SVI), який використовується компанією Legg Mason Wood Walker, Inc. Метою проведення даного КФА являється встановлення інвестиційної привабливості підприємств-емітентів щодо доцільності включення їх цінних паперів до інвестиційного портфелю.

Іншим підходом до оцінки інвестиційної привабливості підприємства є витратний, який розглядає його вартість з позиції понесених витрат. Для здійснення цього попередньо проводиться оцінка обґрунтованої ринкової вартості кожного активу окремо, потім визначається поточна вартість зобов'язань і, нарешті, з обґрунтованої ринкової вартості суми активів підприємства віднімається поточна вартість всіх його зобов'язань. Результат показує оціночну вартість власного капіталу підприємства.

Існує два основних метода в рамках витратного підходу, засновані на вартості активів:

1. Метод чистої вартості активів. При використанні цього методу активи і пасиви підприємства коригуються до їх оціночної ринкової вартості, і цим визначається сукупна вартість акціонерного капіталу комплексу;

2. Метод ліквідаційної вартості. За допомогою цього методу чиста виручка, отримана після ліквідації активів підприємства та виплати заборгованості, дисконтується (наводиться) до поточної вартості.

Згідно із затратним підходом, вартість підприємства визначають за формулою:

$$СК = А - О, \quad (6)$$

де СК – власний капітал підприємства;

А – активи підприємства;

О – зобов'язання підприємства.

Метод вартості чистих активів застосовують у тому випадку, якщо компанія володіє значними матеріальними активами і очікується, що вона буде і далі діючим підприємством.

Також для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовують порівняльний (ринковий) підхід, який визначає вартість підприємства з точки зору того, за якою ціною активи підприємства (або весь майновий комплекс) можуть бути продані на ринку. Орієнтовну вартість об'єкта оцінювач може отримати шляхом проведення аналізу нещодавно укладених угод щодо купівлі-продажу аналогічних об'єктів.

Порівняльний підхід заснований на принципі ефективно функціонуючого ринку, на якому інвестори купують і продають активи аналогічного типу, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення. Дані за аналогічними угодами порівнюються з оцінюваними. Переваги і недоліки оцінюваних активів у порівнянні з обраними аналогами враховуються за допомогою введення відповідних поправок.

Існує точка зору щодо можливості використання порівняльного підходу при оцінці неплатоспроможних підприємств. Згідно з нею, якщо метою процедури банкрутства є фінансове оздоровлення підприємства, а в ході продажу інвестор купує підприємство без боргів і планує його подальший розвиток, то для цілей оцінки дане підприємство є чинним. Тому, на думку деяких оцінювачів, вартість, визначена на підставі порівняльного підходу, повинна бути основою при прийнятті інвестором рішення.

Таким чином, в цілому аналітичні методи у практиці оцінки інвестиційної привабливості підприємства представлені такими підходами:

1. Дохідний підхід – сукупність методів оцінки вартості об'єктів оцінки, заснованих на визначенні очікуваних від підприємства доходів і подальшому їх перетворенні у вартість на дату оцінки;

2. Витратний підхід (підхід на основі активів) – сукупність методів оцінки вартості підприємства, заснованих на визначенні ринкової або іншої вартості активів за вирахуванням ринкової або іншої вартості зобов'язань;

3. Порівняльний підхід – сукупність методів оцінки вартості підприємства, заснованих на порівнянні об'єктів оцінки з аналогічними об'єктами, відносно яких є інформація про ціни угод з ними.

Кожен з цих підходів може бути реалізований різними методами. Як правило, щоб отримати дійсно реальну оцінку, застосовуються всі підходи, а потім проводиться обґрунтоване узагальнення результатів оцінки підприємства.

Висновки. Інвестиційна привабливість відіграє вагомую роль в активізації інвестиційних процесів. В умовах обмеженості ресурсів і гострої конкуренції між підприємствами за одержання більш якісних і дешевих ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання створення в інвесторів представлення про підприємство як про привабливий об'єкт інвестування – формування інвестиційної привабливості. Роль визначення інвестиційної привабливості підприємств полягає в тому, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників.

Зі зміною економічних умов на ринку змінюється трактування та застосування різних показників, тому виникає необхідність у більш конкретному трактуванні та методиці визначення показників аналізу діяльності підприємства.

Галузева специфіка суб'єктів господарювання обумовлює індивідуальний підхід до аналізу діяльності кожного підприємства. А тому необхідно розробити загальну методикку для аналізу підприємств за видами діяльності з урахуванням притаманних їм ризиків, витрат на основну діяльність та структури формування прибутку.

Враховуючи велику кількість підходів і методів визначення привабливості підприємств,

необхідно вдатися до їх порівняльної оцінки, яка на практиці дозволить зробити вірний вибір методичного підходу і сформуванню об'єктивну характеристику підприємства.

Таким чином, усі зроблені у процесі дослідження теоретичні та практичні рекомендації щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства надають можливість підвищити інвестиційний рейтинг підприємств. Це, безумовно, надасть можливість створити основу для отримання підприємством ресурсів з метою свого подальшого економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
2. Лисенко М.Д. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості підприємств як суб'єктів регіональних і галузевих економічних відносин : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / М.Д. Лисенко. – Х., 2003. – 20 с.
3. Леснікова М.В. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств промисловості (інвестиційно-інноваційний аспект) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.02 / М.В. Леснікова. – К., 2005. – 20 с.
4. Краснокутська Н.С. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / Н.С. Краснокутська. – Х., 2001. – 18 с.
5. Коюда О.П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організ. та управл. Підприємствами» / О.П. Коюда. – Х., 2003. – 16 с.
6. Пожуєва Т.О. Інвестиційна привабливість підприємств металургійної галузі в сучасних умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Т.О. Пожуєва. – Маріуполь, 2009. – 20 с.
7. Власюк Т.М. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств легкої промисловості (територіально-галузевий підхід): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Т.М. Власюк. – К., 2006. – 17 с.
8. Гришина И.В. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И.В. Гришина, А.Г. Шахназаров, И.И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2001. – № 4. – С. 7.
9. Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Інвестиційна привабливість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/>.
11. Бочаров В.В. Інвестиційний менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб.: Пітер, 2000. – 160 с.
12. Донцов С.С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за допомогою аналізу надійності його цінних паперів / С.С. Донцов // Фінансовий менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 78–84.
13. Крейнина М.Н. Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості акціонерних товариств у промисловості, будівництві та торгівлі / Крейнина М.Н. – М. : АТ «ДІС», 1994 – 256 с.
14. Иванов С.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону / С.В. Иванов // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Т. 21. – 2004. – № 191. – С. 100–103.

УДК 658.8.012.12

Гуржій Н.Г.

здобувач кафедри маркетингу
Полтавської державної аграрної академії

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INVESTIGATION OF FACTORS AFFECTING SALES ACTIVITY OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Метою статті є визначення чинників, що впливають на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств. Здійснено їх класифікацію залежно від рівня середовища та напряму дії. Методом попарних порівнянь визначено найбільш впливові чинники на макро-, мезо-, та мікрорівні. Досліджено показники ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємств, та визначено внутрішні факторні змінні впливу на збутову діяльність підприємств.

Ключові слова: збут, фактори впливу, ресурсний потенціал, попарні порівняння, макросередовище.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является определение факторов, влияющих на сбытовую деятельность мясоперерабатывающих предприятий. Осуществлена их классификация в зависимости от уровня среды и направления действия. Методом парных сравнений определены наиболее влиятельные факторы на макро-, мезо- и микроуровне. Исследованы показатели эффективности хозяйственно-финансовой деятельности предприятий, и определены внутренние факторные переменные наибольшего влияния на сбытовую деятельность предприятий.

Ключевые слова: сбыт, факторы воздействия, ресурсный потенциал, попарные сравнения, макросреда.

ANNOTATION

The article aims to determine the factors that affect the sales activities of meat processing enterprises. Their classification depending on the level of protection and direction of action was made. Using the method of pairwise comparisons, the author identified the most influential factors at the macro, meso and micro levels of environment. The performance indicators of economic and financial activity were investigated and internal factor variables on sales by firms were identified.

Keywords: sales, impacts, resource potential, pairwise comparison, macroenvironment.

Постановка проблеми. Кожне підприємство функціонує в умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, які визначають можливості та обмеження для його діяльності. У ході функціонування підприємства відбувається безперервний процес обміну із зовнішнім середовищем, що є необхідною умовою підтримки потенціалу та виживання підприємства. В умовах нестабільності та мінливості економіки дуже важливим для кожного суб'єкта господарювання є своєчасне реагування на зміни у зовнішньому середовищі та швидке пристосування до них. Цьому сприяє заздалегідь проведений стратегічний аналіз факторів, що впливають на збутову діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню факторів впливу на діяльність підприємств присвячено праці науковців Й. Шумпетера [1], А.Е. Воронкової [2],

В.С. Пономаренко, А.М. Золотарьов, І.М. Волик, С.Л. Кушнар [3,7], І.М. Лифиц [6] та ін. Проте недостатньо уваги присвячено розгляду та визначенню найбільш значимих чинників саме в розрізі збутової діяльності підприємств м'ясопереробної галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження та обґрунтування найбільш впливових факторів, що визначають результативність збутової діяльності м'ясопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії підприємства починається з визначення основних орієнтирів підприємницької діяльності, яка у поєднанні з мотиваційною ідеєю визначає основні напрями розвитку підприємства і встановлює його цілі [1, с. 54]. Важливим джерелом інформації для формування стратегічних цілей є інформація про внутрішнє, проміжне і зовнішнє середовище, аналіз яких дозволяє оцінити реальність поставлених цілей, спрогнозувати можливі зміни і вибрати найефективнішу стратегію розвитку підприємства [2, с. 123].

На першому етапі проведення стратегічного аналізу середовища господарювання при здійсненні збутової діяльності м'ясопереробних підприємств пропонується здійснити визначення факторів впливу різних рівнів оточення підприємства, а також встановлення їх значимості.

З точки зору керованості визначають: макросередовище – тобто сукупність факторів, що мають непрямий вплив на підприємство та є некерованими; мезосередовище – чинники, які можуть коректуватися підприємством через створення ефективних комунікацій; внутрішнє середовище – сукупність властивостей, що безпосередньо виникають на підприємстві та ним контролюються.

В таблиці 1 представлені фактори впливу на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств, що згруповані у відповідності до напрямку їх впливу.

На вибір методу аналізу макро- та мезооточення підприємства впливають такі характеристики зовнішнього середовища [3; 4; 5]:

- множинність – велика кількість чинників, що впливають на підприємство;
- динамічність – швидкість змін, з якою відбуваються зміни в середовищі підприємства;

– невизначеність – кількість і надійність інформації про конкретні чинники зовнішнього оточення; чим вище невизначеність, складніше управлінцям сформулювати вектор розвитку збутової діяльності з конкретними параметрами;

– взаємозв'язок факторів, що визначається мірою, з якою один з чинників впливає на інший.

До наведеного набору характеристик А.Е. Воронкова [2] вважає необхідним додати наступні параметри зовнішнього середовища:

– конгруентність – рівень відповідності реального стану елементів зовнішнього середовища уявленням підприємства про них. Дана характеристика тісно пов'язана з характеристикою невизначеності, однак вона не повторює її, так як вона відображає процес обробки інформації про елементи зовнішнього середовища і формування певних уявлень про них;

– емерджентність – система зовнішнього середовища в цілому характеризується новою якістю (здатністю, параметром), яка не є простою арифметичною сумою якостей її елементів. Таким чином, можна говорити, що зміни одного елемента зовнішнього середовища впливають на зміни всього зовнішнього середовища з різним ступенем: від ефекту стійкості до ефекту резонансу;

– передбачуваність – ступінь можливого прогнозування стану елементів зовнішнього середовища, а також всієї її системи в цілому.

Визначені характеристики зовнішнього середовища, а також різноманітність факторів впливу, їх системність та одночасність створюють необхідність оцінки їх значимості у взаємозв'язку між собою. Для цього доцільно застосувати метод визначення пріоритетів, що базується на експертних оцінках та має матричну форму представлення [8, с. 67]. Так як визначені фактори чи тенденції розвитку середовища мають протилежний вплив на збутову діяльність, то раціонально, на думку автора, оцінити їх важливість за кожним напрямом та визначити найважливіші інтенсифікуючі та редукуючі чинники. Для цього була сформована експертна група, що складалася з керівників та провідних спеціалістів відділів збуту досліджуваних м'ясопереробних підприємств Харківської області, які здійснювали попарне порівняння факторів, встановлюючи оцінку взаємозв'язку між ними на рівні: «більше» – при домінуванні певного фактору, «дорівнює» – при їх однаковому значенні, «менше» – при меншому значенні фактору.

Наступним кроком є формування результативної матриці X , елементи якої є результатами попарних порівнянь факторів. При чому елемент x_{ij} приймає значення 1,5, якщо i -тий фактор приваляє j -тий; $x_{ij}=1$ – якщо вплив факторів однаковий, та елемент x_{ij} буде дорівнювати 0,5, коли j -тий фактор має більший вплив, ніж i -тий.

Таблиця 1

Фактори впливу на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств

Рівень середовища \ Напрямок впливу	Редукуючі	Інтенсифікуючі
Макросередовище	Rx1. Зростання темпів інфляції швидше, ніж номінальна заробітна плата Rx2. Недостатнє державне фінансування АПК Rx3. Ревальвація національної валюти Rx4. Зростання податкових ставок Rx5. Підвищення цін закупівлі сировини Rx6. Зниження ставок імпортного мита на готову м'ясну продукцію. Rx7. Нестабільність правового забезпечення	Ix1. Збільшення реальної заробітної плати Ix2. Ефективна державна політика, спрямована на підтримку м'ясопереробної галузі Ix3. Девальвація національної валюти Ix4. Державна політика протекціонізму в міжнародній торгівлі продукцією м'ясопереробної галузі Ix5. Ріст кількості населення Ix6. Сприятливий інвестиційний клімат, що забезпечує розширення джерел фінансування підприємств
Мезосередовище	Ry1. Інтенсифікація прямої та непрямой конкуренції Ry2. Низький розвиток інфраструктурного забезпечення збутової діяльності Ry3. Низька зацікавленість підприємств-виробника щодо рівня сервісного обслуговування кінцевого споживача Ry4. Неузгодженість стратегічних цілей та завдань суб'єктів в каналах збуту	Iy1. Поглиблення взаємодії в збутових каналах Iy2. Зростання лояльності споживачів Iy3. Високий рівень інформаційного забезпечення щодо змін вподобань споживачів Iy4. Наявність ефективного організаційно-економічного механізму взаємодії з посередниками
Мікросередовище	Rz1. Відсутність системи мотивації збутового персоналу Rz2. Низький рівень розвитку професійних компетентностей працівників відділу збуту Rz3. Низька ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства Rz4. Відсутність ефективного управлінського інструментарію на стратегічному та операційному рівнях	Iz1. Використання інноваційних технологій при здійсненні збутової політики Iz2. Конкурентоспроможність товару в розрізі ціна/якість. Iz3. Сформований позитивний ринковий імідж Iz4. Широкий асортиментний ряд товарів

Для оцінки відносної ваги факторів необхідно розрахувати показники в декілька етапів: спочатку розраховується

$$S_{i1} = \sum_1^n C_{ig}, \quad (1)$$

де n – число факторів.

Потім визначається показники в наступній послідовності (за формулами 2-6):

$$S_1 = \sum_1^n S_{i1}, \quad (2)$$

$$P_{i1} = S_{i1} / S_1, \quad (3)$$

$$S_{im} = \sum_1^n C_{ig}, \quad (4)$$

$$S_m = \sum_1^n S_{im}, \quad (5)$$

$$P_{im} = S_{im} / S_m. \quad (6)$$

Результати порівнянь та розрахунку відносної ваги факторів редукуючого впливу представлені в таблиці 2:

Дослідження значимості впливу факторів інтенсифікуючого впливу представлені в таблиці 3:

За проведеними оцінками можливо виділити наступні фактори, що найбільше впливають на збутову діяльність підприємства:

– серед редукуючих факторів макросередовища найбільший вплив мають прискорення зростання інфляції відносно номінальної заробітної плати, а також зниження митного

захисту внутрішнього ринку від готових імпортованих виробів; на рівні мезосередовища однаковий вплив має зростання конкуренції та неузгодженість стратегічних цілей суб'єктів в каналах збуту; серед складових мікросередовища – низький рівень використання виробничого потенціалу підприємства та низька ефективність чи відсутність механізму стратегічного управління;

– важливими серед інтенсифікуючих факторів є збільшення реальних доходів споживачів та посилення протекціонізму; на мезорівні в першу чергу необхідно звертати увагу на поглиблення взаємодії в каналах збуту та удосконалення організаційно-економічного механізму взаємодії; на макrorівні, на думку експертів, в першу чергу необхідно звернути увагу на конкурентоспроможність продукції та формування позитивного іміджу на ринку.

Так як одним із редукуючих факторів експертами визначено низький рівень використання внутрішнього ресурсного потенціалу підприємства, а даний показник є керованим, тобто тим, на який можливо здійснювати вплив суб'єкту управління, автором пропонується дослідити, за рахунок яких показників використання внутрішніх ресурсів відбувається значніша зміна об'єму реалізації продукції. Показники впливу і результуючий показник можуть бути вимірними, тому для дослідження можуть застосовуватись статистичні методи, а саме кореляційно-регресійний аналіз за допомогою модулю

Таблиця 2

Матриця результатів порівнянь факторів редукуючого впливу на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств

Макросередовище											
	Rx1	Rx2	Rx3	Rx4	Rx5	Rx6	Rx7	S_{i1}	P_{i1}	S_{i2}	P_{i2}
Rx1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1	1,5	9,5	0,2639	90,25	0,2486
Rx2	0,5	1	0,5	1	0,5	1	1,5	6	0,1667	36	0,0992
Rx3	0,5	1,5	1	1,5	1	0,5	1,5	7,5	0,2083	56,25	0,1550
Rx4	0,5	1	0,5	1	1	0,5	1	5,5	0,1528	30,25	0,0833
Rx5	0,5	1,5	1	1	1	0,5	1,5	7	0,1944	49	0,1350
Rx6	1	1	1,5	1,5	1,5	1	1,5	9	0,2500	81	0,2231
Rx7	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	1	4,5	0,0918	20,25	0,0558
S_m								49		363	
Мезосередовище											
	Ry1	Ry2	Ry3	Ry4				S_{i1}	P_{i1}	S_{i2}	P_{i2}
Ry1	1	1,5	1,5	1				5	0,3125	25	0,3650
Ry2	0,5	1	1,5	0,5				3,5	0,21875	12,25	0,1788
Ry3	0,5	0,5	1	0,5				2,5	0,15625	6,25	0,0912
Ry4	1	1,5	1,5	1				5	0,3125	25	0,3650
								16		68,5	
Мікросередовище											
	Rz1	Rz2	Rz3	Rz4				S_{i1}	P_{i1}	S_{i2}	P_{i2}
Rz1	1	1	0,5	0,5				3	0,1875	9	0,1324
Rz2	1	1	0,5	0,5				3	0,1875	9	0,1324
Rz3	1,5	1,5	1	1				5	0,3125	25	0,3676
Rz4	1,5	1,5	1	1				5	0,3125	25	0,3676
S_m								16		68	
								3	0,1875	9	0,1324

Таблиця 3

**Матриця результатів порівнянь факторів інтенсифікуючого впливу
на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств**

Макросередовище											
	Ix1	Ix2	Ix3	Ix4	Ix5	Ix6		S ₁₁	P ₁	S ₁₂	P ₁₂
Ix1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5		8,5	0,2361	72,25	0,3141
Ix2	0,5	1	1	1	0,5	1,5		5,5	0,1528	30,25	0,1315
Ix3	0,5	1	1	0,5	0,5	1		4,5	0,1250	20,25	0,0880
Ix4	0,5	1	1,5	1	1,5	1,5		7	0,1944	49	0,2130
Ix5	0,5	1,5	1,5	0,5	1	1,5		6,5	0,1806	42,25	0,1837
Ix6	0,5	0,5	1	0,5	0,5	1		4	0,1111	16	0,0696
S _m								36		230	
Мезосередовище											
	Iy1	Iy 2	Iy 3	Iy 4				S ₁₁	P ₁	S ₁₂	P ₁₂
Iy 1	1	1,5	1,5	1,5				5,5	0,34375	30,25	0,4416
Iy 2	0,5	1	1	0,5				3	0,1875	9	0,1314
Iy 3	0,5	1	1	0,5				3	0,1875	9	0,1314
Iy 4	0,5	1,5	1,5	1				4,5	0,28125	20,25	0,2956
S _m								16		68,5	
Мікросередовище											
	Iz 1	Iz 2	Iz 3	Iz 4				S ₁₁	P ₁	S ₁₂	P ₁₂
Iz 1	1	0,5	0,5	0,5				2,5	0,15625	6,25	0,0926
Iz 2	1,5	1	1,5	1				5	0,3125	25	0,3704
Iz 3	1,5	0,5	1	1,5				4,5	0,28125	20,25	0,3000
Iz 4	1,5	1	0,5	1				4	0,25	16	0,2370
S _m								16		67,5	

«Множинна регресія» системи STATISTICA. Для аналізу пропонується визначити показники ефективності використання основних та оборотних фондів підприємств, трудових ресурсів, а також показники аналізу фінансової діяльності (рис. 1).

За результатами аналізу були визначені наступні найбільш значимі показники: фондовіддача, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Ступінь впливу кожного із показників на результуючий фактор можливо відобразити за допомогою рівняння лінійної множинної регресії:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3, \quad (7)$$

де Y – результуючий показник;

a – вільний член регресії;

b₁, b₂, b₃ – коефіцієнти множинної регресії;

x₁, x₂, x₃ – факторні змінні.

В результаті проведених розрахунків отримано наступне рівняння регресії:

$$V_s = -29082,2 + 20039,5F_0 + 74285,4K_{ПЛ} + 17,5K_{ВК},$$

де V_s – обсяг реалізації продукції, тис. грн.;

F₀ – фондовіддача грн./грн.;

K_{ПЛ} – коефіцієнт поточної ліквідності;

K_{ВК} – коефіцієнта оборотності власного капіталу.

Оцінюючи якість отриманої моделі, варто відзначити:

– між залежним показником V_s та незалежними змінними існує значний взаємозв'язок, так як множинний коефіцієнт кореляції побудованої моделі достатньо високий – R = 0,97;

– коефіцієнт детермінації R-square = 0,95 та скоригований на втрату ступенів свободи коефі-

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	V _s	F ₀	Me	КВК	Тдз	ТКЗ	КАВ	КПЛ	КАЛ	ROE	ROA	ROP
ТОВ "Салтський м'ясокомбінат"	237455	7,2469	0,833	4,23	62,3	70,15	0,5511	1,742	0,0437	0,0438	0,0241	0,011
ТОВ "Український м'ясокомбінат"	51442	3,1283	0,861	6,14	2,6	34,29	0,5548	0,25	0,0021	0,0995	0,0552	0,016
ТОВ "Харківський м'ясокомбінат"	140762	4,2391	0,725	23,54	21,78	46,52	0,1013	0,616	0,0112	0,7468	0,0756	0,034
ТОВ "ВП Роганський м'ясокомбінат"	136972	7,1833	0,693	9,72	60,15	205,38	0,2114	0,398	0,003	-0,2237	-0,0473	-0,023
ПрАТ "Комплекс Безлодівський м'ясокомбінат"	80343	1,7286	0,773	3493,17	37,55	360,4	0,0003	0,186	0,0029	-174,652	0,0541	-0,049
ПАТ "Богодухівський м'ясокомбінат"	19593	2,3181	0,131	34,07	25,43	103,33	0,0546	0,29	0,0196	0,393	0,0215	0,012
ПАТ "Красноградський м'ясокомбінат"	4094	0,6715	1,078	1,69	75,1	2261,35	0,3085	0,294	0,0037	-0,6934	-0,2139	-0,238

Рис. 1. Розрахункові дані, внесені за допомогою програми Statistica

Итоги регрессии для зависимой переменной: Vs (Таблица даннe)						
R= ,97447806 R2= ,94960748 Скорректир. R2= ,89921496						
F(3,3)=18,844 p<,01891 Станд. ошибка оценки: 25988,						
	БЕТА	Стд. Ош. БЕТА	В	Стд. Ош. В	t(3)	p-уров.
N=7						
Св.член			-29082,2	21034,96	-1,38256	0,260743
Fо	0,633951	0,180601	20039,5	5708,87	3,51024	0,039191
КТЛ	0,497476	0,176439	74285,4	26346,65	2,81954	0,066764
Квк	0,280592	0,138812	17,5	8,64	2,02138	0,136474

Рис. 2. Результативні дані для побудови моделі множинної регресії

цієнт множинної детермінації $R^2 = 0,899$ мають наблизені значення, що вказує на високу якість моделі;

– значення критерію Фішера $F=18,8$ при p значущості $p=0,018$ вказує, що дана модель високо значуща.

Проведені розрахунки представлені на рис. 2.

Коефіцієнти регресії показують, що:

– із підвищення фондівдачі на 1 грн./грн. обсяг реалізованої продукції зростає на 20039,5 грн.;

– ще більший вплив має коефіцієнт поточної ліквідності – при його зростанні на одиницю виручка від реалізації продукції збільшується на 74285,4 грн.;

– при зростанні оборотності коефіцієнта оборотності власного капіталу на одиницю обсяг реалізації збільшується на 17,5 грн.

Висновки. Досліджені фактори впливу зовнішнього середовища в залежності від його рівня та напряму впливу. Визначено, що серед редуруючих факторів найбільший вплив мають: зростання інфляції, зниження митного захисту внутрішнього ринку; зростання конкуренції та неузгодженість стратегічних цілей суб'єктів в каналах збуту; низький рівень використання виробничого потенціалу підприємства та низька ефективність чи відсутність механізму стратегічного управління збутом. Важливими серед інтенсифікуючих факторів є збільшення реальних доходів споживачів та посилення протекціонізму; поглиблення взаємодії в каналах збуту та удосконалення організаційно-економічного механізму взаємодії; зростання конкурентоспроможності продукції та формування позитивного іміджу на ринку. Доведено, що рівень використання внутріш-

нього потенціалу визначають в першу чергу фондівдача, коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт оборотності власного капіталу. Дане наукове дослідження може бути аналітичною базою для прийняття ефективних стратегічних рішень щодо здійснення збутової діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблшинг, 2008. – 401 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным
3. потенциалом предприятия : диагностика и организация / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.
4. Пономаренко В.С., Золотарьов А.М., Волик І.М., Кушнар С.Л. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 451 с.
5. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа, 12-е издание ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
6. Samuel C. Certo, Paul Peter. Strategic management: concepts and applications. IRWIN, USA, 1994.
7. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.
8. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В.С. Пономаренко, О.М. Трідід, М.О. Кизим. – Х. : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
9. The Standard for Portfolio Management. – Project Management Institute, 2006. – 79 p.
10. Афонищкі А.І., Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах : [учеб. для вузов]. – СПб. : Питер, 2009. – 480 с.

УДК 338.45

Давиденко В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ЯКІСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

QUALITY SUPPORT OF INNOVATION-ORIENTED ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

В статті розкриваються функціональні напрямки розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств, нові та прогресивні технології забезпечення якості, що працюють на підвищення їх конкурентоспроможності, базуються на інноваційному типі розвитку промислових підприємств, по-новому використовують ресурси і знання, останні досягнення науки і передового досвіду.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційно-орієнтовані підприємства, якість, забезпечення якості, реінжиніринг, методи управління якістю.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются функциональные направления развития инновационно-ориентированных предприятий, новые и прогрессивные технологии обеспечения качества, работающие на повышение их конкурентоспособности, основанные на инновационном типе развития промышленных предприятий, по-новому используют ресурсы и знания, последние достижения науки и передового опыта.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационно-ориентированные предприятия, качество, обеспечение качеством, реинжиниринг, методы управления качеством.

ANNOTATION

In this article the functional areas of innovation-oriented enterprises are revealed. New and advanced technologies for quality assurance work to improve their competitiveness, based on an innovative type of industry using new resources and knowledge of the latest advances in science and leading experience.

Keywords: innovative development, innovation-oriented enterprises, quality, quality assurance, reengineering, quality control methods.

Постановка проблеми. В сучасних умовах прискорення науково-технічного прогресу та прагнення країн збільшити свій вплив на світовий розподіл ринкових ніш особливої актуальності та значимості набуває дослідження можливостей забезпечення якості в інноваційно-орієнтованих підприємствах.

Інноваційний потенціал підприємства є сукупністю різного роду ресурсів, необхідних і достатніх для здійснення необхідних масштабів інноваційної діяльності із заданими критеріями її ефективності. Для цього якісно різномірні елементи інноваційного потенціалу необхідно організувати як самостійні підсистеми, а також адаптувати в структуру більш складної системи підприємства.

Напрямок інноваційного розвитку підприємства – це визначений шлях або рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які спричиняють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприєм-

ства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для прогресивного розвитку [4, с. 23].

Вкрай важливо усвідомити значимість переходу до якісного інноваційного прориву підприємством. Недостатня увага до стимулювання інноваційної активності промислових підприємств призвела до найсильнішого відставання України від світового рівня розвитку передових країн, у тому числі до низького добробуту населення.

Особливою, відмінною рисою інноваційно-орієнтованих підприємств є надзвичайна динамічність їх зовнішнього середовища. Процеси, що відбуваються у зовнішньому середовищі інноваційно-орієнтованих підприємств, є не тільки недетермінованими, а й посилюються чинники, що визначають динамічність і мінливість зовнішнього середовища підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вплив на сучасну теорію і практику забезпечення якості зробили Г. Азгальдов, Г. Багієв, Б. Берман, Б. Буркінський, М. Герасимчук, А. Глічев, П. Зав'ялов, Й. Петрович, Е. Райхман та ін. Діяльність інноваційно-орієнтованих підприємств досліджували зарубіжні та українські науковці: Дж. Бейлі, І.О. Бланк, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Козаченко, Л.І. Федулова, О.М. Ястремська та ін.

Виділення невирішених раніше частин. В основі сучасних теорій управління якістю лежить ідея про задоволення потреби і очікувань конкретного споживача. Насправді поняття «якість» відноситься не тільки до продукту, але й до забезпечення якості в цілому. Під об'єктом якості розуміють [5, с. 128]:

- діяльність або процес;
- продукцію, яка, в свою чергу, може бути матеріальною або нематеріальною, або комбінацією з них;
- організацію, систему або окрему особу;
- будь-яку комбінацію з них.

При якісному підході до управління інноваційно-орієнтованими підприємствами передбачається дослідження теперішніх дій задля досягнення бажаних цілей в майбутньому.

До основних зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають розвитку інноваційного потенціалу, належать [3, с. 204]:

- невизначена державна політика в галузі розвитку інновацій;
- відсутність фінансової допомоги інноваційно-орієнтованим підприємствам;
- високий знос технологічного обладнання, відсутність сучасної виробничої бази для розробок;
- відсутність фахівців в області реалізації нововведень, здатних управляти інноваційною діяльністю на рівні забезпечення якості;
- відсутність ефективного організаційно-управлінського механізму розвитку інноваційної діяльності, не визначена методика управління інноваційним потенціалом;
- невідповідність бізнес-моделі підприємства обраної інноваційної стратегії;
- відсутність моделі кооперації з іншими підприємствами, що здійснюють інновації та науково-дослідними центрами;
- наявність «феномена опору інноваціям» як з боку керівництва підприємств, так і функціональних виконавців;
- відсутність узгодженості між інноваційною стратегією та культурою, що підтримує інновації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Динамічність зовнішнього середовища істотно збільшує значущість успішного підходу до забезпечення якості інноваційно-орієнтованих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення якості здійснюється за допомогою основних сучасних методів та інструментів, зокрема, таких як:

- реінжиніринг бізнес-процесів (BPR);
- ТРІЗ – теорія розв’язку винахідницьких завдань;
- інноваційно-технологічна політика підприємства;
- метод «just in time»;
- збалансована система індикаторів ведення бізнесу (BSC);
- методологія ABC/ABM.

Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування клієнтів та оперативність [1, с. 89].

Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) необхідний для досягнення стратегічних цілей і приведення організаційної структури у відповідність із стратегією розвитку організації. Бізнес-процеси виступають стандартами операцій, на яких ґрунтується корекція організаційно-функціональної моделі, прописуються політики і процедури діяльності персоналу (рис. 1).

Об’єктом зміни за реінжинірингом є бізнес-процеси. Саме в цьому і полягає основна відмінність реінжинірингу, наприклад, від реструктуризації, в якій об’єктом змін є організаційна структура. Технології реінжинірингу базуються на тому, що

бізнес-процеси первинні, а організаційна структура компанії вторинна і є всього лише засобом виконання процесів. Тому вдосконалення діяльності підприємства потрібно починати з вдосконалення саме бізнес-процесів, а не організаційної структури. Після реінжинірингу робота компанії повинна орієнтуватися на процеси, в моделі управління компанією має використовуватися процесний підхід, що має знайти відображення в організаційній структурі організації.

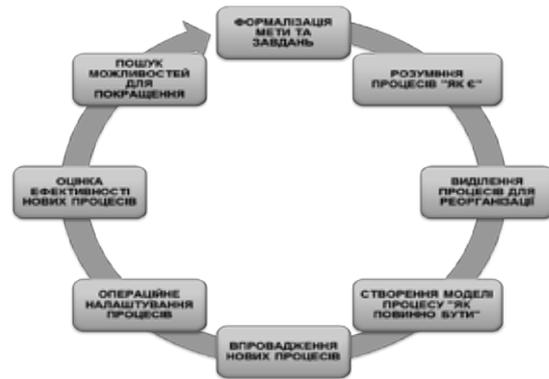


Рис.1. Реінжиніринг бізнес-процесів

Джерело: складено автором

У BPR на перший план виведені нові цілі і методи, які диктуються ситуацією посилення конкурентної боротьби: зниження витрат часу на виконання функцій, зниження кількості персоналу та інших витрат на виконання функцій, робота з клієнтами та партнерами в будь-якій точці світу, робота з клієнтом в режимі 24 * 365, зростання мобільності персоналу, повне задоволення потреб клієнта, впровадження нових технологій [1, с. 136].

Для забезпечення ефективної діяльності BPR іноді в комплексі з ним використовують ТРІЗ – теорію розв’язку винахідницьких завдань. ТРІЗ призначена для розв’язання винахідницьких завдань і формування винахідницького мислення – системного мислення, яке виявляє і вирішує протиріччя, що лежать в глибині складної проблеми (винахідницької задачі) (рис. 2).

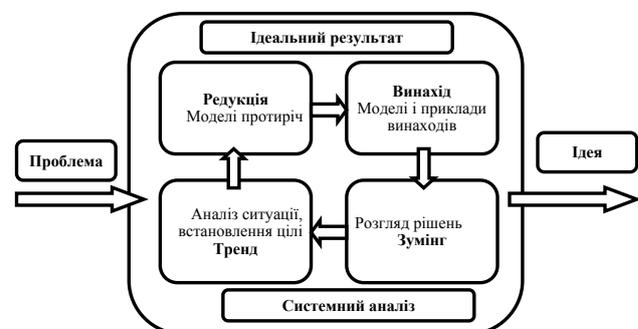


Рис. 2. Теорія розв’язку винахідницьких завдань

Джерело: складено автором на основі [6, с. 238]

ТРІЗ дозволяє не тільки вирішити складні винахідницькі задачі, але і прогнозувати розви-

ток систем (у тому числі технічних), розвинути творче мислення [6, с. 238]:

Тренд. На першому етапі виконується діагностика проблеми, досліджуються причини проблеми, намічаються ціль та напрямок вирішення завдання.

Редукція. Здійснюється побудова моделі проблеми, її адаптація до більш простого формату у вигляді стандартного або радикального протиріч.

Винахід. Підключаються творчі здібності і професійні знання. Використовуються стандартні моделі трансформації початкової ситуації в напрямку усунення протиріч і отримання «ідеального» результату.

Зумінг. Розгляд нової ідеї в новому масштабі та в різноманітному системному оточенні.

Функції ТРІЗ [6, с. 243]:

– вирішення творчих і винахідницьких завдань будь-якої складності і спрямованості без перебору варіантів;

– вирішення наукових і дослідницьких завдань;

– виявлення та усунення причин браку та аварійних ситуацій;

– максимально ефективного використання ресурсів і техніки для вирішення проблем;

– прогнозування розвитку технічних систем, їх об'єктивна оцінка та отримання перспективних рішень;

– систематизація знань будь-яких областей діяльності, що дозволяє ефективніше використовувати їх та розвивати на принципово новій основі;

– розвиток творчої уяви і мислення, якостей творчої особистості та творчих колективів.

Ще одним інструментом забезпечення якості є інноваційно-технічна політика підприємства, яка головним чином спрямована на досягнення стратегічних цілей у сфері забезпечення конкурентоспроможності товарів, що випускаються, технологій, виробництва та інших об'єктів. Без інноваційно-технічної політики підприємство не змогло б вижити в сучасних умовах, коли

конкурентоспроможність підприємства і продукції, що випускається, є найважливішими чинниками його діяльності та економічної стійкості (рис. 3).

На всіх рівнях управління підприємством головною метою є досягнення сталого розвитку його економіки, яке характеризується збільшенням основних статистичних індикаторів і кінцевих показників у визначених розмірах і в оптимальному співвідношенні між ними.

Стійкий стан підприємства це такий його стан, при якому підприємство здатне підтримувати прибуток на заданому рівні. Заданий рівень прибутку повинен забезпечити постійний розвиток підприємства в часі.

Економічну стійкість можна конкретизувати як забезпечення підприємства рентабельною виробничо-інноваційною діяльністю за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу за самофінансування. Це здатність підприємства протистояти загрози банкрутства. Економічна стійкість підприємства визначається рівнем його економічного потенціалу, який залежить від реалізації низки стратегічних умов.

Сталий розвиток підприємства безпосередньо пов'язано зі стійкістю окремих елементів системи соціально-економічного розвитку підприємства, яке у великій мірі залежить від проведеної інноваційно-технічної політики підприємства. Саме інноваційно-технічна політика підприємства визначає реакцію системи управління підприємством на зміни зовнішнього середовища з метою недопущення розвалу керованої системи, виходу параметрів її функціонування за певні межі. При цьому підприємство представляється динамічною системою, здатною змінюватися під впливом зовнішнього середовища. Економічна стійкість підприємства залежить від внутрішніх можливостей ефективно використовувати всі наявні в розпорядженні підприємства ресурси. Правильно розроблена інноваційно-технічна політика підприємства і визначає основні ресурси підприємства, отже, і його економічну стійкість.

Інноваційно-технічна політика підприємства – система стратегічних заходів, що проводиться керівництвом підприємства в області стратегії підвищення якості продукції, ресурсозбереження, організаційно-технічного розвитку виробництва як компонентів системи менеджменту [4, с. 186].

Інноваційно-технічна політика – це частина загальної стратегії, яка передбачає більш чітке планування дій і кроків, які потрібно здійснити для реалізації зазначеної стратегії на рівні виробничих процесів [4, с. 188].

До етапів розробки та втілення в життя інноваційно-технічної політики підприємства належать [4, с. 193]:



Рис. 3. Інноваційно-технічна політика підприємства
Джерело: складено автором

- проведення маркетингових досліджень з метою визначення рівня конкурентоспроможності товарів, що випускаються і розробка стратегічних заходів по досягненню конкурентоспроможності товарів в майбутньому;
- розробка стратегії фірми, в яку закладена ідеологія інноваційно-технічної політики;
- проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт зі створення конкурентоспроможних товарів;
- організаційно-технологічна підготовка виробництва нових товарів;
- виробництво та реалізація нових товарів підприємства.

У інноваційно-технічній політиці важливим фактором вважається ресурсозбереження. До методів ресурсозбереження відносяться технологічні процеси, організаційні та економічні методи економії витрат ресурсів. Методи ресурсозбереження реалізуються через організаційно-технічні заходи.

Стратегіями ресурсозбереження на підприємстві можуть бути наступні [4, с. 237]: спрощення структури, принципу дії товару; міжвидова і внутрішньовидова уніфікація складових частин товару; вдосконалення технологічності конструкції товару; організаційно-технічний розвиток виробництва і т. д.

Just-in-time – концепція управління виробничими підприємствами.

«Точно в строк» (JIT) – виробнича філософія, спрямована на безперервне вдосконалення і заснована на планомірному усуненні всього непотрібного, тобто всього того, що веде до підвищення вартості продукції, не підвищуючи при цьому її споживчу вартість [5, с. 186]. У вузькому сенсі – постачання необхідних матеріалів в потрібне місце у визначений час, що припускає високий ступінь синхронізації виробничих операцій.

Для досягнення головної мети в межах ідеології скорочення витрат повинні бути досягнуті три допоміжні цілі [5, с. 198]:

- управління обсягом. Планування обсягу виробництва – як щомісяця, так і щоденно повинно бути гнучким, щоб реагувати на коливання попиту.

- управління якістю. Повинна бути створена система, що гарантує бездефектну продукцію на кожній стадії виробництва. Для забезпечення якості продукції система JIT передбачає впровадження системи тотального контролю якості або TQM.

- повага до співробітників. Неможливо досягти високої продуктивності (як і зниження витрат), якщо компанія ефективно не розвиває таланти і навички співробітників, що не спонукає в них ентузіазм і не поважає їх.

JIT – це філософія ефективного управління, серед основних принципів якої можна виділити наступні [5, с. 256]:

- будь-які зайві дії, що підвищують вартість продукції, але не підвищують її споживчу вартість, повинні бути усунені;

- «точно в час» – це не фіксований результат, а безперервний, що ніколи не припиняється та передбачає при цьому певні кроки і намічені границі;

- запаси – це зайве, їх зменшення підвищує ефективність роботи підприємства;

- основні фактори, що визначають розробку продукції і виробництво, є переваги клієнтів. Це – тенденція безперервного наближення властивостей кінцевої продукції до запитів споживачів;

- гнучкість виробництва, що включає швидкий відгук на запити споживачів, а так само зміна якісних і кількісних параметрів є виключно важливою для підтримки високої якості і прийнятних цін на продукцію;

- як всередині організації, так і у відносинах з постачальниками і клієнтами повинен панувати принципи взаємної поваги й підтримки;

- співробітник, що добре представляє своє призначення, – кращий ресурс для забезпечення процесу безперервного вдосконалення. Тобто повинні використовуватися не тільки руки робітників, а й їх мозок.

Таким чином, JIT – це не тільки спосіб мінімізації запасів, але ще й система управління якістю продукції та управління співробітниками підприємства, яка так само покращує координацію і підвищує ефективності діяльності підприємства.

Для того щоб мати змогу постійно адаптуватися до мінливих умов ринку краще своїх конкурентів, перевершувати їх за якістю, швидкістю і гнучкістю надання послуг, за широтою асортименту або ціною продукції, керівникам компаній необхідно оперативне отримання інформації про діяльність компанії для своєчасного прийняття управлінських рішень. Велике значення має концептуальний і технологічний зв'язок між стратегією і використовуваними організаційними рішеннями.

Збалансована система показників (ЗСП) забезпечує інтеграцію фінансових та не фінансових індикаторів з урахуванням причинно-слідчих зв'язків між результируючими показниками та факторами, під впливом яких вони формуються. Це дозволяє здійснювати деталізований моніторинг діяльності компанії в стратегічному фокусі, збільшувати оперативність та ефективність управлінських рішень, контролювати найбільш важливі фінансові та не фінансові показники діяльності (КРІ), які є цільовими для компанії і ступінь досягнень яких визначає рух компанії згідно заданої стратегії.

Збалансована система показників транслює місію та загальну стратегію організації у систему взаємопов'язаних цілей та показників, оскільки, на думку розробників системи, управління – це, по суті, переведення стратегії в цілі, які можуть бути виміряні.

При застосуванні збалансованої системи показників стратегія зазвичай розкладається за чотирма аспектами [6, с. 315]:

- аспект фінансів;

- аспект відносин з клієнтами;
- аспект організації внутрішніх бізнес-процесів;
- аспект навчання та розвитку.

Збалансована система показників дозволяє контролювати діяльність компанії, сигналізує про виникаючі проблеми, поєднує в собі стратегічне і оперативне управління, відображає основні фінансові і не фінансові показники ефективності (КРІ) компанії. Показники ефективності (КРІ) необхідні для вимірювання ступеня досягнення стратегічних цілей, заснованих на стратегії компанії, а також для розрахунку ефективності роботи персоналу, ефективності бізнес-процесів і т. д.

Відмінність системи збалансованих показників від інших систем управління полягає в наступному [6, с. 338]:

- управляє не тільки фінансовими показниками, але й не фінансовими;
- це система управління за допомогою показників, а не система вимірювання показників;
- управляє компанією, об'єднуючи всі процеси воедино;
- це система управління не тільки для керівників компанії, але і для всіх співробітників.

Вважається, що більш досконалі процеси бізнесу дають найсуттєвіші і ті, що легше зберігаються переваги, ніж продукція. Конкурентам набагато складніше їх скопіювати, ніж ідеї, що стосуються продукції. Використання ABC – операційно-орієнтованої альтернативи традиційним фінансовим підходам – дозволяє підкреслити тісний зв'язок організації процесів і фінансових результатів бізнесу. Завдяки цьому висвічуються можливі шляхи поліпшення фінансових показників організації за рахунок вдосконалення операцій. Крім того, це дозволяє гнучко реагувати на різноманітні замовлення – задовольняти їх швидко і за прийнятною ціною.

Результатом застосування ABC-методології є точне визначення рентабельності продукції, послуги або організаційної одиниці, що дозволяє надалі приймати правильні рішення. Під-

сумкова вартість кожної функції являє собою суму окремих вартісних елементів, функції можуть утворювати ієрархічну структуру і групуватися в функціональні центри. У сукупності ці об'єкти і взаємозв'язки між ними утворюють ABC/ABM-модель. Підсумкова вартість кожної функції переноситься на вартісні об'єкти за допомогою функціональних факторів. Функціональний фактор – це міра використання даної функції вартісним об'єктом (рис. 4).

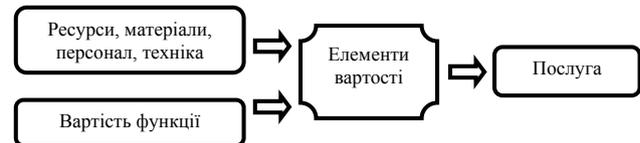


Рис. 4. Модель ABC/ABM

Джерело: складено автором

Результатом застосування ABC-методології є точне визначення рентабельності продукції, послуги або організаційної одиниці, що дозволяє надалі приймати правильні рішення. Підсумкова вартість кожної функції являє собою суму окремих вартісних елементів, функції можуть утворювати ієрархічну структуру і групуватися в функціональні центри. У сукупності ці об'єкти і взаємозв'язки між ними утворюють ABC/ABM-модель. Підсумкова вартість кожної функції переноситься на вартісні об'єкти за допомогою функціональних факторів. Функціональний фактор – це міра використання даної функції вартісним об'єктом.

Чільне місце серед названих методів посідають статистичні методи у системі управління якістю. Як правило, вони широко використовуються в процесі контролю якості у виробництві. Хоча в сучасних умовах сфера їх використання значно поширилась на області планування, проєктування, маркетингу, матеріально-технічного забезпечення тощо.

Висновки. Варто зазначити, що представлений перелік сучасних методів та інструментів управ-

Таблиця 1

Статистичні методи у системі управління якістю

Напрямки робіт	Характеристика	Методи
Функціонально-вартісний аналіз	Розрахунок реальної вартості об'єкта (продукту, послуги, технології, організації), заснований на аналізі його функцій на різних фазах життєвого циклу; визначення центрів витрат; аналіз вартісних факторів і показників продуктивності бізнес-процесів	VA, ABB, ABC, ABM, ARP
Функціонально-структурне моделювання	Опис бізнес-процесів у вигляді системи взаємопов'язаних функцій, визначення показників ефективності	SADT, IDEF0, DFD
Інформаційне моделювання	Опис системи в термінах об'єктів; опис інформаційної структури об'єктів; ідентифікація відносин між об'єктами	IDEF1X, ERD
Аналіз організації бізнесу	Визначення місії, ієрархії цілей, принципів ведення бізнесу; аналіз процесів з позиції управління якістю; оцінка ефективності реалізації бізнес-процесів; специфікація вимог до системи інформаційної підтримки	BPR, TQM, STD, CPI, BPI, Bench-marking
Імітаційне моделювання	Моделювання поведінки підприємства (моделі підприємства) в різних умовах; аналіз критичних режимів роботи; аналіз динамічних характеристик бізнес-процесів; аналіз розподілу ресурсів	CPN, STD, IDEF3

Джерело: [7, с. 263]

ління якістю не вичерпує себе і може бути доповнений і розширений в процесі аналізу досвіду сучасних інноваційно-орієнтованих підприємств.

Поліпшення якості як одне із завдань в системі якості підприємства являє собою постійну управлінську діяльність підприємства, спрямовану на підвищення технічного рівня продукції, якості її виготовлення, удосконалення елементів виробництва і самої системи якості підприємства. В умовах конкурентного ринку підприємство зацікавлене в отриманні результатів, кращих у порівнянні із спочатку встановленими нормами. Забезпечення оптимального функціонування системи якості підприємства є основою його конкурентоспроможності.

Щоб задовольняти постійно мінливі бажання клієнтів і реагувати на дії конкурентів, які теж хочуть їх задовольняти, конкуруючі організації повинні вирішити нову проблему: постійно збирати інформацію про зміни потреб клієнтів, стратегію і тактику конкуруючих фірм, а також про зміни в своїх ресурсах, технологічних можливостях і потужностях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов : [учебник] / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев ; 2-е изд. испр. – М. : Экспо, 2007. – 592 с.
2. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Ю.М. Бажал, Л.І. Федулова, В.П. Александрова та ін. ; ред. Л.І. Федулова. – НАН України ; Ін-т екон. прогнозування – К. : Основа, 2005. – 552 с.
3. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудкин и др. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
4. Мазур І.І. Управление качеством : [учебное пособие для студентов вузов] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро ; 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2009. – 389 с.
5. Меерович М.И. Технология творческого мышления : [практическое пособие] / М.И. Меерович, Л.И. Шрагина. – Мн. : Харвест, М. : АСТ, 2000. – 432 с.
6. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 408 с.
7. Шевчук Д.А. Управління якістю / Д.А. Шевчук. – М. : Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2008. – 312 с.

УДК 338.64

Джур О.Є.
*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

ПЕРСПЕКТИВИ ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В МІЖНАРОДНІ КООПЕРАЦІЙНІ ПРОЕКТИ І ПРОГРАМИ В СФЕРІ КОСМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

PROSPECTS OF INCLUSION OF UKRAINIAN ENTERPRISES OF SPACE INDUSTRY IN INTERNATIONAL CO-OPERATION PROJECTS AND PROGRAMS IN SPHERE OF SPACE ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність коопераційної діяльності підприємств космічної галузі, виділені найбільш успішні та ефективні форми кооперації підприємств космічної галузі, специфіка попиту на світовому ринку космічних товарів та послуг. Проаналізовано політико-економічні, науково-технічні, виробничі особливості внутрішнього та зовнішнього середовища українських підприємств космічної галузі, які дозволили сформулювати сутність завдання та перспективні напрямки їх кооперації.

Ключові слова: кооперація, підприємства космічної галузі, міжнародне кооперування, перспективні напрямки кооперування, міжнародне науково-технічне співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта суть кооперационной деятельности предприятий космической отрасли, выделены наиболее успешные и эффективные формы кооперации предприятий космической отрасли, специфика спроса на мировом рынке космических товаров и услуг. Проанализированы политические, социальные, экономические, научно-технические, производственные особенности внутренней и внешней среды украинских предприятий космической отрасли, которые позволили сформулировать суть задания и перспективные направления их кооперации.

Ключевые слова: кооперация, предприятия космической отрасли, международное кооперирование, перспективные направления кооперирования, международное научно-техническое сотрудничество.

ANNOTATION

Essence of co-operation activity of enterprises of space industry is exposed in the article. The most successful and effective forms of co-operation of enterprises of space industry, specifics of demand in the world market of space commodities and services are distinguished. Political, socio-economic, scientific and technical, as well as productive features of internal and external environment of the Ukrainian enterprises of space industry, that allowed to set the essence of task and perspective directions of co-operation are analyzed.

Keywords: co-operation, enterprises of space industry, international co-operation, perspective directions of co-operation, international scientific and technical cooperation.

Постановка проблеми. Після розпаду Радянського Союзу в 1991 р. Україна успадкувала потужний високотехнологічний сектор економіки у вигляді космічної галузі. Тому 29 лютого 1992 р. було створено Національне космічне агентство України (НКАУ) – центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері космічної діяльності (пізніше перейменованій на ДКАУ – Державне космічне агентство України). Космічна діяль-

ність в XXI ст. розглядається як ефективний механізм економічного розвитку окремих країн та регіонів світу, що створює результати, які мають мультиплікативний ефект та сприяють розвитку пов'язаних із нею галузей та всього суспільства. Особливе значення мають процеси трансферу військових технологій у цивільну сферу та створення на цій основі цілого комплексу комерційних послуг, пов'язаних із космічною індустрією та розробками, що створюють внутрішній попит на високотехнологічну продукцію і послуги та покращують якість життя населення.

Зміна соціально-економічного ладу в Україні обумовила зміни в управлінні підприємствами, в умовах ведення господарської діяльності. Це суттєво позначилося на питаннях фінансування галузі, розробці і формулюванні концепції національної безпеки і оборони країни. Україні прийшлося адаптуватися до нових економічних і політичних умов, але вона продовжувала розвивати коопераційні зв'язки у сфері космічної діяльності із країнами колишнього СРСР та будувала нові відносини із світовими країнами – лідерами аерокосмічної діяльності. Політичні зміни в Україні упродовж 2013-2014 рр., конфлікт із Росією, підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС негативно вплинули на характер коопераційних зв'язків із Росією та подальші замовлення українських товарів та послуг. «Заморожування» коопераційних проектів у сфері космічної діяльності із Росією спричинило кризові явища на українських підприємствах космічної галузі. Це активізувало пошук нових напрямків співробітництва та кооперації в космічній галузі із іншими політичними та економічними об'єднаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми науково-технічного та виробничого кооперування були актуальними як для національних господарств так і для їх господарюючих суб'єктів на протязі XX–XXI ст. Змінювалися національні кордони держав, їх соціально-економічний устрій, виникали нові політичні та економічні союзи держав, але про-

цеси кооперування залишалися дієвим механізмом створення конкурентоспроможної продукції та послуг як на макрорівні, так і на мезо- та мікрорівні. Тому теоретико-прикладні питання кооперування постійно залишаються актуальними, найбільш активно вони були розглянуті в працях таких закордонних та вітчизняних вчених, як Є.Ф. Авдокушина, А.М. Анісімова, В.В. Івантера, В.М. Геєца, О.М. Железнякова, Н.В. Кочкіна, С.К. Лапушкіної, С.В. Мочерного, О.В. Ніколаєва, В.Є. Новицького, Г.В. Нямецук, М. Олсона, Д. Пайсона, Є.А. Рейнгольда, Л.І. Федулової, М.Б. Чижевської, Л.В. Шинкарук, О.О. Широїва, В.А. Ясінського та ін.

Серед працівників підприємств, організацій та установ, які належать підприємствам космічної галузі та зайняті формуванням програм розвитку космічної галузі питання кооперування та співробітництва, висвітлювали та досліджували такі науковці та державні діячі, як Ю.С. Алексєєв, С.М. Войт, В.П. Горбулін, О.В. Дегтярьов, І.Д. Дячук, С.М. Конюхов, Б.Є. Патон, О.В. Пилипенко, А.І. Шевцов, В.С. Шеховцов та ін.

Виділення невирішені раніше частин. Сучасний стан коопераційних відносин підприємств космічної галузі України потребує аналізу їх науково-технічного та виробничого потенціалу, ринку збуту продукції, ефективних форм реалізації цілей та завдань для визначення найбільш оптимальних та ефективних напрямків коопераційної взаємодії українських підприємств космічної галузі із зв'язку із стратегічними змінами в зовнішньому середовищі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз сучасних форм кооперації на світовому ринку космічних товарів і технологій, виявлення найбільш перспективних форм та напрямків співробітництва та кооперації українських підприємств космічної галузі із іншими виробниками аерокосмічної продукції із урахуванням наявного потенціалу та економіко-політичних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія економіки підприємства визначає кооперування як форму тривалих стійких виробничих зв'язків між підприємствами по сумісному виготовленню одного і того ж продукту (виробу), які зберегли при цьому свою господарську самостійність. Оскільки суттєво змінилися форми сучасних підприємств і методи їх господарювання, характер взаємодії почав носити міжнародний характер, то під кооперацією в науковій літературі почали розуміти форму організації економічної діяльності людей і організацій для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб. Кооперація також почала використовуватися для позначення характеру економічних та політичних взаємин. Видова класифікація кооперування виробництва представлена в таблиці 1.

Аналізуючи досвід космічної галузі України та перспективні розробки, Ю.С. Алексєєв, який

Таблиця 1

Видова класифікація кооперування виробництва

Признаки класифікації	Види кооперування
Обсяг поставок та послуг	– предметне; – подетальне; – технологічне
Галузевий	– внутрішньогалузеве; – міжгалузеве
Територіальний	– внутрірайонне; – міжрайонне; – внутрідержавне; – міждержавне
Тривалість зв'язків	– тривале (стійке) – тимчасове

тривалий час очолював ДКАУ, наголосив, що «монополія в космосі неможлива, а його освоєння потребує міжнародної співпраці», а генеральний конструктор – генеральний директор КБ «Південне» О.В. Дегтярьов чітко висловився, що «...однозначно, майбутнє космосу – міжнародна кооперація» [1].

Загальне міжнародне кооперування класифікують за декількома критеріями:

за видами (економічна кооперація, промислове співробітництво; виробниче кооперування; науково-технічне кооперування; кооперування в області проектування і будівництва промислових об'єктів; кооперація у сфері побуту; кооперація в інших сферах господарської діяльності); *за методами використання* (виконання спільних програм; договірна спеціалізація; створення спільних підприємств); *за стадіями* (довиробниче кооперування; виробниче кооперування; комерційне кооперування); *за структурою зв'язків* (внутріфірмові та міжфірмові коопераційні зв'язки; внутрігалузеве та міжгалузеве кооперування; горизонтальні та вертикальні форми кооперування; змішані форми кооперування); *за територіальним охопленням* (кооперування між двома і більше країнами; кооперування у рамках регіону; міжрегіональне кооперування; світове кооперування); *за числом суб'єктів* (двостороннє кооперування; багатостороннє кооперування); *за числом об'єктів* (однопредметне кооперування; багатопредметне кооперування) [2].

Коопераційні зв'язки реалізуються за допомогою трьох методів: здійснення спільних програм, договірна спеціалізація та інтегрована кооперація.

Сучасний досвід коопераційної діяльності виділяє такі ефективні форми міжнародної кооперації, як ліцензійний договір, спільне виробництво, контракт-менеджмент (передача одним з партнерів іншому ноу-хау в області менеджменту), франчайзинг, стратегічний альянс, спільне підприємство, багатонаціональна компанія.

Усвідомлюючи складність виходу на світовий економічний ринок підприємств космічної галузі, країни СНД підписали «Угоду про загальні умови і механізми підтримки розвитку

виробничої кооперації підприємств і галузей держав – учасниць СНД» (1995 р.), що дозволило зберегти українсько-російську науково-виробничу кооперацію у найбільш важливих проектах авіакосмічної сфери та деяких інших проектах [3]. Крім того, були підписані різноманітні угоди між Казахстаном, Російською Федерацією та Україною, що сприяли налагодженим коопераційним зв'язкам та підтримували майбутні міжнародні проекти.

Серед країн колишнього Радянського Союзу, на території яких залишилась значна частина виробничих та інфраструктурних потужностей космічної галузі, особливо слід виділити Росію (виробничі потужності, дослідницькі центри, КБ, космодром Плесецьк, пускова база Ясний), Україну (виробничі потужності, дослідницькі центри, КБ) та Казахстан (дослідницькі центри, космодром Байконур). Головна особливість продукції та послуг підприємств космічної галузі цих країн – єдність нормативно-технічної документації, технологічних стандартів. Цей факт обумовлює об'єктивну необхідність та можливість подальшої кооперативної співпраці підприємств космічної галузі даних країн.

Безумовно, лідером ринку космічних товарів та послуг колишнього СРСР у цивільному, військовому та комерційних секторах є і залишається Росія. Але і Україна за часів незалежності почала та продовжує виконувати амбіційні космічні проекти. Особливо ці ініціативи підтримує Євросоюз. На думку політиків та фахівців космічної галузі, така підтримка має на меті створення конкуренції, головним чином із Росією.

Головним фактором, що стримує розвиток космічної діяльності аерокосмічних підприємств на території країн СНД, є висока вартість проектів, їх капіталомісткість. Ситуацію ускладнила фінансова криза 2008 р., яка не дала можливості суттєвого інвестування аерокосмічних підприємств як державою, так і приватними інвесторами. Крім того, у галузі практично відсутній приватний капітал. Цей факт обумовлений високою капіталомісткістю галузі та режимними обмеженнями.

Найбільш ґрунтовною науковою працею останніх років стосовно кооперації можна вважати роботу В.В. Івантера, В.М. Гейця, Л.В. Шинкарук, А.М. Анісімова, В.А. Ясинського [4], в якій проаналізовані економічні та технологічні особливості впливу коопераційних зв'язків з метою оцінки поточної значимості коопераційних зв'язків та перспектив співробітництва при різних сценаріях розвитку. Відзначається, що прийняті Росією програми імпортозаміщення в 2012 р. у ряді галузей, створення замкнених циклів в ВПК відсторонюють Україну у багатомільярдних заходах по закупці техніки у рамках Міноборонзамовлення Росії, виключає можливість нових сумісних проектів в цій сфері. Проведений агрегований аналіз показав, що економіка України

зберігає високу залежність від торгово-економічних зв'язків із країнами Єдиного Економічного Простору (ЄЕП). Для України зв'язки із ЄЕП більш значні. Ці держави споживають до 10% від всього обсягу продукції України, що спрямовується на цілі кінцевого споживання. Зменшення експорту українських підприємств, зайнятих в кооперації із російською авіабудівною та ракетно-космічною галузями, може скласти за 2013–2018 рр. \$380 млн. і \$480 млн., а ВВП України при цьому може скоротитися на \$290 млн. і \$390 млн. у цінах 2011 р. по інноваційному сценарію та сценарію імпортозаміщення відповідно.

Російські вчені О.В. Николаєв та Н.В. Кочкіна [5] особливу увагу приділили новим формам кооперації наукового та інженерного труда, встановленню конкретних ділових зв'язків між об'єктами наукової та виробничої сфер у вигляді технопаркових систем на основі наукоградів (наукогради – це специфічні муніципальні утворення, в яких градоутворюючими є великі науково-дослідницькі центри в РФ). Технопаркові структури у складі наукоградів представляють виробничі комплекси, в яких функціонують системи виробничого освоєння наукових досягнень із метою випуску нової технологічної продукції на основі формування особливого інноваційного середовища. Показаний позитивний досвід науково-технопаркових структур, які сприяли створенню малих інноваційних «спін-оф»-підприємств (наприклад, за допомогою томської науково-технопаркової структури створено більш 200 малих інноваційних «спін-оф»-підприємств). Автори обґрунтовують, що досвід діяльності наукоградів, технополісів, технопарків як в Росії так і за кордоном є найбільш ефективною формою кооперації наукової та інженерної праці, особливо в високотехнологічній сфері, що сприяє розвитку ринкової інноваційної економіки.

Такий підхід має підтримку і серед українських науковців та керівництва ДКАУ. Так, на нараді керівників підприємств космічної галузі з питань науково-практичної кооперації директор керуючої компанії «Науково-виробнича група «Дніпротехсервіс», радник Голови ДКА України О.М. Зінов'єв представив проект створення Центру інноваційного розвитку підприємств космічної галузі [1]. Дослідженню організації та управління ефективних форм технопаркових структур присвячено багато уваги в сучасній українській науковій літературі.

При дослідженні кооперації підприємств космічної галузі в рамках міжнародного науково-технічного співробітництва Г.В. Нямецук здійснює його розподілення в залежності від характеру робіт (високий рівень реалізації проекту), в залежності від рівня кооперації (високий рівень реалізації проектів), в залежності від форми кооперації (високий рівень організації проекту), виділяючи проектний підхід як засіб найбільш вдалої практичної форми отри-

мання кінцевого результату. Автор також підкреслює, що саме науковий та інтелектуальний потенціали є головною конкурентною перевагою України, що потрібно реалізувати в реальній технології, тобто скоротити розрив в ланцюгу «створення – впровадження (комерціалізація)» [6, с. 242].

В таблиці 2 представлені деякі приклади кооперації України у космічній діяльності із країнами СНД, при цьому потрібно врахувати, що значну частину запчастин та напівфабрикатів Україна отримує із Росії.

На даний час Російська Федерація призупинила роботу проекту «Морський старт» (останній запуск якого відбувся у травні 2014 р.), а тому припинено постачання РН «Зеніт» для цього проекту. На підприємствах галузі склалася складна ситуація. Так, в м. Дніпропетровськ на ПМЗ ім. О.М. Макарова кожний день звільняється від 40 до 50 робітників. Завод не отримує держзамовлення та дофінансування від уряду. Кількість російських замовлень знизилася на 80%, а вони забезпечували значну частину валового доходу підприємства. В 2013 р. Україна виділила на розвиток космічної галузі біля 10 млн. грн., тоді як в сусідній Росії – 5 млрд. дол. Крім того, Україна до сих пір не є членом Європейського космічного агентства. Це лише галузь значного обсягу замовлень в рамках внутрішньоєвропейської кооперації [1].

Тому в 2015 р. був розроблений План заходів ДКА України з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційної угоди у 2015 р. [1], в якому запроваджені заходи по включенню українських високотехнологічних компаній в глобальні та локальні коопераційні проекти та програми.

Космічна діяльність за своїм змістом прискорює процес реалізації ідей, змінює історію як окремих націй, так і всього міжнародного співтовариства.

Так, згідно зі ст. 5 «Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво» про форми співробітництва відзначено, що співробітництво може включати наступні види діяльності:

- участь українських організацій у проектах Співтовариства у сферах спільної діяльності та, відповідно, участь організацій, створених у Співтоваристві, в українських проектах в цих сферах;

- вільний доступ та спільне використання дослідницького обладнання, включаючи установки та об'єкти для проведення моніторингу, спостереження та експериментів, а також збору даних, що стосуються спільної діяльності;

- візити та обмін науковими, технічними та іншими кадрами з метою участі в семінарах, симпозиумах і робочих нарадах, які мають відношення до спільної діяльності в рамках Угоди;
- обмін інформацією про практику, законодавство і програми, які стосуються співробітництва в рамках Угоди;

- інші дії, які можуть взаємно визначатися Сторонами у відповідності з політикою та програмами Сторін [1].

За роки незалежності Україна підписала різноманітні угоди про співпрацю із країнами СНД, ЄС, США, Бразилією, Індією, Китаєм, Єгиптом та ін. щодо науково-технічної та виробничої кооперації. Результати диверсифікації кооперації України у міжнародній космічній діяльності представлені в таблиці 3.

Приклади, представлені в таблицях 2 і 3, свідчать про значні успішні результати кооперації в проектах по наданню пускових послуг та запуску різних КА, хоча є позитивні приклади по кооперації в проведенні спільних наукових експериментів.

Серед перспективних напрямків співробітництва та кооперації із ЄС слід виділити підписану в 2005 р. угоду про співробітництво із ЄС у про-

Таблиця 2

Приклади результатів кооперації України у космічній діяльності із країнами СНД

Найменування результату кооперації	Зобов'язання сторін – виконавців коопераційної продукції
Український дослідницький модуль у складі російського сегменту (МКС) Експерименти на МКС	Створення міжнародної космічної станції (МКС). Росія. Створення російського сегменту МКС. Україна. Участь підприємств «Хартрон», «Київприлад», «Курс» та «Елміз» у роботах по створенню МКС. Російсько-українські наукові та технологічні експерименти на російському сегменті МКС («Обстановка», Біополімер», «Трубка», «Морфос-В», «Планетний моніторинг», «Біолабораторія-М», «КПО – Штанга»).
КА «Січ-1», мікросупутник «Мікрон» КА «Океан-О»	Росія. Космодром Плесецьк. Українсько-російський КА «Океан-О». Україна. Виготовлення РН «Циклон-3», КА «Січ-1», мікросупутник «Мікрон» (2004 р.). РН «Зеніт-2». Казахстан. Космодром Байконур.
РН «Союз ТМА-15М», РН «Протон-М»	Росія. Виробництво ракетноносіїв «Союз», «Протон». Казахстан. Космодром Байконур. Україна. Виробництво приладів систем управління для ракет-носіїв «Союз» та «Протон» здійснює ДНВП «Об'єднання «Комунар». Мета: Забезпечення роботи МКС (доставка вантажів, у тому числі кисню, палива, обладнання для наукових експериментів, засобів медичного забезпечення, контейнерів з їжею і водою, посылки для екіпажу тощо). Україна. Розгінний блок «Бриз-М».

Складено автором за даними <http://nkau.gov.ua>

грамі створення і розвитку цивільної глобальної навігаційної супутникової системи GALILEO («Галілео»), яка створювалася у відповідь на російську супутникову систему навігації «ГЛОНАСС» («Глобальна навігаційна супутникова система») і американську GPS. Крім того, Угода між Урядом України та Європейським космічним агентством про співробітництво у використанні космічного простору в мирних цілях (2008 р.) дозволила створити проект Twinnig «Прискорення українсько-європейського співробітництва в космічній галузі» (початок в 2008 р.), «Посилення інституційної спроможності ДКА України в реалізації європейських космічних програм у сфері супутникової навігації EGNOS/Galileo та дистанційного зондування Землі GMES» (початок в 2013 р.) з метою зближення України та ЄС в космічній сфері.

SWOT – аналіз коопераційної діяльності підприємств космічної галузі України, представлений в таблиці 4, дозволить визначити стратегічні напрями ефективного та конкурентного розвитку, визначити перспективи включення українських підприємств космічної галузі в міжнародні коопераційні проекти і програми в сфері космічної діяльності.

Здійснений аналіз коопераційної діяльності українських підприємств космічної галузі підкреслює необхідність політичної стабілізації в Україні як основи стабільної роботи підприємств космічної галузі, що впливають на розвиток міжнародної коопераційної взаємодії та формування експортної спеціалізації народного господарства (розвиток більш ефективних форм виробничих відносин, розвиток прогресивних ринкових інститутів тощо).

Проаналізований досвід та результати кооперації сучасних підприємств космічної галузі дозволяє автору визначити, що *кооперація підприємств космічної галузі* відображає створення реальності, де творчий задум стає реалізованим («казка стає буттям») і знаменує вихід на нове коло розвитку як на макро-, так і мікрорівні. До результатів кооперації слід віднести: створення реальності, коли творчий задум стає реалізованим; всі деталі розібрані; перепони зруйновані (політичні, економічні, соціальні, організаційні та ін.); збалансованість людей; створене благо для людей; перемога над собою. Отже, кооперацією можна вважати наукою перемоги, що відображає принцип волі, є школою мислення у створенні задуманого.

Таблиця 3

Приклади результатів диверсифікації кооперації України у міжнародній космічній діяльності

Найменування результату кооперації	Зобов'язання сторін – виконавців коопераційної продукції
Міжнародна програма «Морський старт»	Реалізація унікального проекту «Морський старт» здійснюється Міжнародною компанією «Sea Launch Company, LDC». Україна. Створення ракетно-космічного комплексу, в якому використовується РН «Зеніт», що розроблена КБ «Південне» і виготовляється на ДП «ВО «Південмаш ім. О.М. Макарова» (перший пуск РН «Зеніт-3SL» в 1999 р.). США. Boeing Commercial Space Co («Боїнг») – підрядник «Sea Launch Company, LDC» надає досвід у інтеграції космічних систем. Управління всім проектом, конструювання і виробництво обтічника корисного навантаження та адаптера, розробка та робота засобів Порто приписки, інтеграція космічного корабля із модулем корисного навантаження, виконання аналізу місії та аналітичної інтеграції, виконання дій підрядника для виконання операцій місії, продаж та маркетинг, охорона передачі прав користування запуску космічного корабля. Росія. Багатоцільовий уніфікований розгінний блок ДМ-SL у якості III ступені РН «Зеніт-3SL», створений РКК «Енергія». Крім того, РКК «Енергія» несе повну відповідальність за частину операцій запуску та зборки ракети в одне ціле, що була спланована та спроектована країнами СНД. Норвегія. Компанія Kvaerner Maritime a.s. («Кварнер») – підрядник «Sea Launch Company, LDC» відповідальна за конструкцію та модифікацію платформи запуску та нової конструкції командного корабля, всі морські операції по інтеграції морських елементів.
Ракетно-космічний комплекс (РКК) «Антарес» Міжнародний проект Taurus 2	США. 1. Наукова корпорація «Орбітал» – оператор и розробник РН Taurus 2. Фирма «Aerojet» – постачання ДУ першої ступені, фірма «ATK» – постачання твердопаливного ДУ другого ступеню. Росія. 1. Перший ступень РН Taurus 2. Рідинний двигун НК-33, розроблений СНТК ім. Н.Д. Кузнецова. Україна. Перший ступень РН Taurus 2, модернізовані баки від «Зеніт» (КБ «Південне» та ДП ВО «Південмаш»). Мета: доставка вантажів на МКС.
РН «Вега»	Участь у проекті, що отримав назву Intermediate eXperimental Vehicle– (Експериментальний корабель проміжного класу). ЄС. РН «Вега» розроблена Європейським космічним агентством (ESA) спільно з Італійським космічним агентством (ASI). Україна. Виступає підрядником у виконанні робіт. Маршовий двигун для 4-го ступеня ракети-носія RD-868P, розроблений ДП «КБ «Південне» ім. М.К. Янгеля та виготовлений ДП «ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова». Проект успішно реалізується.

Складено автором за даними <http://nka.gov.ua>

Таблиця 4

SWOT – аналіз коопераційної діяльності українських підприємств космічної галузі

<p>(S) Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – підприємства-лідери, що здатні виготовляти кінцеву продукцію (РН, КА тощо); – тривалий досвід кооперації в рамках колишнього СРСР; – угоди про науково-технічне та виробниче кооперування із лідерами міжнародного ринку космічної продукції (Росія, США, ЄС, Бразилія, Індія, Китай та ін.); – успішний та результативний досвід у виконанні міжнародних проектів («Морський старт», «Наземний старт», «Дніпро», «Радіосторн» та ін.); – позитивний досвід кооперації у здійсненні інтеграції іноземної високотехнологічної продукції (Taurus 2, РН Vega та ін.); – успішні конверсійні програми на основі ракетно-космічної техніки (РКТ), виготовленої по кооперації (РН «Рокот», РН «Дніпро»); – поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків; – поглиблення коопераційних зв'язків із європейськими країнами в сфері наукових досліджень; – наявність кваліфікованого персоналу, здатного виконувати різні роботи із виготовлення складної техніки; – потужний виробничий потенціал. 	<p>(O) Можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> – приєднання до ЄКА (повноправна участь в європейських проектах); – участь в роботі міжнародних організацій космічного спрямування, що координують космічну діяльність на глобальному рівні; – диверсифікація напрямів та об'єктів кооперування підприємств – виробників космічної продукції та послуг; – заохочення розвитку чистих технологій у виробництві і використанні РКТ, що будуть створювати конкурентні переваги; – законодавче встановлення стимулюючих умов для функціонування нових організаційно-правових форм підприємств космічної галузі із іноземними учасниками, здатними забезпечити ефективні доходи та економію витрат у ланцюгу вартості; – розвиток взаємовигідного співробітництва у сфері цивільних космічних досліджень та використання космічного простору на основі створення, розвитку та інтеграції національних космічних систем дистанційного зондування (ДЗЗ) з іншими системами; – подальша розбудова інноваційної інфраструктури для залучення міжнародних науково-дослідницьких центрів високотехнологічних компаній.
<p>(W) Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – погіршення коопераційних відносин із РФ; – відсутність повноправного членства в ЄКА; – невелика кількість спільних нормативно-технічних документів із ЄКА у виготовленні космічних товарів та послуг; – корпоративне управління знаходиться в зародковому стані (недостатня швидкість реформування організаційно-правового характеру підприємств космічної галузі); – затримка по деяких міжнародних проектах, очікувані результати від яких впливають на подальший розвиток космічної галузі України; – потреба в інвестиціях; – існуюча заборгованість укр. підприємств; – дефіцит обігових коштів на укр. підприємствах. 	<p>(T) Загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> – політична та економічна нестабільність внаслідок конфлікту на Донбасі із залученням Росії; – нестабільність світової фінансової системи, яка обмежує фінансування амбітних міжнародних проектів, – збільшення кількості аналогічних товарів та послуг на міжнародному ринку космічних товарів та послуг; – втрата кваліфікованих працівників (2014–2015 рр.) внаслідок нестабільної роботи підприємств космічної галузі; – недостатньо скоординовані плани в інноваційній діяльності; – валютні ризики.

Згідно з однією із концепцій досконалого підприємства (аніمالізму), «ідеальне підприємство – це не просто цілісна та цільна, але й «одухотворена» система, тобто система, яка в високому ступені має внутрішній неповторний духовний початок, що надає функціонуванню підприємства активність, цілеспрямованість та намагання до гармонічного розвитку» [7]. В цій концепції вчені використовують поняття «духу», як здатність підприємства до пізнання навколишнього середовища.

Коопераційна діяльність підприємств космічної галузі України повинна бути орієнтована як на вирішення завдань національного характеру – бути основою якісних інституційних перетворень (конкурентоспроможна економіка, висока якість життя населення, багате та щасливе суспільство тощо), так і на вирішення завдання мікрорівня – стабільна та успішна діяльність підприємств космічної галузі як місця роботи персоналу та основа генерування майбутніх талановитих поколінь фахівців, здатних забезпечувати інновації та рух всього суспільства. Тому перспективними є співпраця та кооперація із провідними євро-

пейськими інститутами, такими як Європейська Комісія та європейськими організаціями – EFTA, CEN-CENELEC, ISO, IEC, ETSI, які допомагають та стимулюють виробників координувати та забезпечувати випуск високоякісної продукції відповідно до європейських та міжнародних стандартів, що є основою збільшення споживчої вартості продукції галузі і впливає на матеріально-речовий зміст національного багатства. Перспективною є програма Європейської Комісії BILAT – UKR*AINA, в рамках програми ЄС Horizon 2020, що передбачає участь українських науковців в таких пріоритетних сферах, як дослідження нових матеріалів та технологіях обробки, інформаційних та комунікаційних технологіях, біотехнологіях, аеронавтиці. Особливої роботи потребують спільна робота та кооперація в рамках проектів високорозвинутих країн, наприклад, Японії (в рамках Японського міжнародного агентства по співробітництву – JICA) та інших країн світу.

Висновки. На сьогоднішній день кооперація підприємств у космічній галузі має альтернативний характер, але зберігає специфічні

ознаки та обмеження. По-перше, кооперація та співробітництво між Україною та країнами ЄЄП у космічній галузі заснована на єдиній нормативно-технічній документації з виробництва продукції і послуг космічної галузі. В умовах нестійкості фінансової системи та окремих осередків кризових явищ в економіці ЄС та США подальший розвиток економіки України потребує використання потенціалу коопераційних зв'язків з ЄЄП. Але прийнята програма імпортозаміщення в Росії та криза політичних відносин не сприяють подальшій кооперації в цій сфері. По-друге, ринок країн СНД не формує достатнього попиту на продукцію космічної галузі. По-третє, недостатність ресурсів для стійкого розвитку сучасних країн світу обмежує їх інвестиційні програми для іноземних країн та їх господарюючих суб'єктів в космічній галузі. По-четверте, відсутність статусу учасника Європейського космічного агентства позбавляє Україну повноправної участі в коопераційних проектах ЄС та розширеного ринку збуту. По-п'яте, необхідні ресурси та час для підтвердження відповідності української системи технічного регулювання вимогам ЄС шляхом розробки та впровадження технічних регламентів на основі директив Нового та Глобального підходу, розробки, опрацюванні та прийнятті проектів міжнародних стандартів у сфері космічної діяльності. По-шосте, в Україні не здійснена корпоратизація підприємств космічної галузі, що знижує ефективність їх функціонування. Отже, політична та економічна обстановка в країні, неможливість викорис-

тання наявного потенціалу, недостатні ресурси та час обмежують розвиток підприємств космічної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Державного космічного агентства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf/HronoIU?openview&start=1&count=40>.
2. Міжнародна кооперація та науково-технічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/33955>.
3. Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств – участников Содружества Независимых Государств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_014.
4. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭПи Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-i-technologicheskaya-kooperatsiya-v-razreze-sektorov-eep-i-ukrainy>.
5. Николаев О.В., Кочкина Н.В. Новые формы кооперации труда в условиях инновационной экономики / О.В. Николаев, Н.В. Кочкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economicarggu.ru/2008_2/12.shtml.
6. Украина и её регионы на пути к инновационному обществу : [монография] : в 4 т. – Т. 3 / [В.И. Дубницкий, М.П. Войнаренко, З.В. Герасимчук и др.] ; под общ. ред. В.И. Дубницкого и И.П. Булеева. – НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; Донец. экон.-гуманит. ин-т, Акад. экон. наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 400 с.
7. Предприятие как фактор институциональной стабильности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kleiner.ru/arpab/predpr.html>.

УДК 338.3:492

Дончак Л.Г.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету***Логоша Р.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

STRUCTURAL AND DYNAMIC TRENDS OF DEVELOPMENT OF PROCESSING ENTERPRISES OF VINNYTSIA OBLAST

АНОТАЦІЯ

У статті на основі статистичних даних проаналізовано сучасні тенденції розвитку переробних підприємств Вінницької області. Визначено основні проблеми, які перешкоджають подальшому ефективному розвитку промисловості та потребують нагального вирішення, а також передумови подальшого функціонування досліджених підприємств.

Ключові слова: переробна промисловість, розвиток, переробне підприємство, сільськогосподарська продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе статистических данных проанализированы современные тенденции развития перерабатывающих предприятий Винницкой области. Определены основные проблемы, которые препятствуют дальнейшему эффективному развитию промышленности и требуют неотложного решения, а также предпосылки дальнейшего функционирования исследованных предприятий.

Ключевые слова: перерабатывающая промышленность, развитие, перерабатывающее предприятие, сельскохозяйственная продукция.

ANNOTATION

On the basis of statistical data, the article analyzes current trends in the development of the processing enterprises of Vinnytsia Oblast. The main problems that hinder the further effective development of the industry and require urgent solutions, as well as prerequisites for further functioning of the investigated companies are determined.

Keywords: processing industry, development, processing enterprise, agricultural products.

Постановка проблеми. Переробна промисловість є важливою складовою системи агропромислового комплексу і характеризується складною структурою, яка передбачає виробництво, переробку, розподіл та перерозподіл сільськогосподарської продукції. Разом з цим, переробна складова є невід'ємним елементом харчової промисловості і значною мірою впливає на рівень продовольчої безпеки, валютні надходження від експорту, економічні результати та соціальну стабільність регіону та держави загалом. Для подальшого успішного розвитку вітчизняних переробних підприємств та утримання лідируючих позицій виникає необхідність в дослідженні структурно-динамічних особливостей розвитку переробних підприємств Вінницької області.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем функціонування під-

приємств переробної промисловості займалися Н.В. Андреевко, П.І. Гайдучий, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, М.В. Калінчик та ін. Проте окремі питання особливостей та визначення перспектив розвитку суб'єктів господарювання досліджуваного сектору регіону потребують більш ґрунтовного аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження структурно-динамічних тенденцій розвитку переробних підприємств Вінницької області та визначення передумов їх подальшого функціонування.

Виклад основного матеріалу досліджень. Вінницька область розташована в центральній частині України і характеризується винятково сприятливими ґрунтово-кліматичними та економічними умовами, що є основою успішного функціонування агропромислового комплексу, частка виробництва якого складає понад половину валової продукції регіону. Поліпшення економіки області відбувається здебільшого за рахунок переробної промисловості АПК, яка передбачає виробництво продуктів харчування різного асортименту.

Обсяги виробництва продукції переробної промисловості значною мірою визначаються станом сировинної бази регіону та його сільськогосподарського виробництва, ступенем застосування сучасних технологій зберігання і переробки сільськогосподарської сировини. В таблиці 1 наведено динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у Вінницькій області в 2011–2013 рр.

Як бачимо, у 2013 р. порівняно з 2011 та 2012 рр. характерні позитивні тенденції у виробництві майже усіх основних видів сільськогосподарської продукції. Разом з цим, незначне скорочення виробництва спостерігається у 2013 р. порівняно з 2012 р. обсягів зернових та зернобобових культур (на 14,6%), цукрових буряків (на 5,6%), картоплі (на 6,7%), овочів (на 5,6%) та яєць (на 4,8%).

Варто відмітити, що на сьогоднішній день Вінницька область серед областей України займає перше місце за обсягами виробництва

молока всіх видів, четверте місце – м'яса та дев'яте місце – яєць [2].

Вищенаведені дані дозволяють зробити висновок про те, що за період 2011–2013 рр. у Вінницькій області спостерігається відносно стабільна ситуація у виробництві сільськогосподарської продукції, незважаючи на нестабільність сучасної української економіки.

Частка продажів продукції сільського господарства переробним підприємствам у загальній структурі реалізації сільськогосподарськими виробниками значно коливається за видами

продукції (табл. 2). Сільськогосподарськими підприємствами у 2013 р. було реалізовано переробним підприємствам лише 70207,0 т зернових, олійних – 13609,0 т, в т. ч. 1037,0 т ріпаку, що свідчить про певну активізацію його переробки на біопаливо в регіоні. Худоби та птиці на переробку було реалізовано відносно незначну частку 13811,0 т, або 20,9%, в т. ч. м'яса великої рогатої худоби – 10128,0 т, м'яса свиней – 3634,0 т. Реалізація молокопродукції на переробку склала приблизно 119772,0 т.

Таблиця 1

Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції у Вінницькій області

Показники	Роки			Відхилення, %	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Зернові та зернобобові культури, тис. ц	31113,4	42435,6	36247,1	+ 16,5	- 14,6
Насіння соняшнику, тис. ц	2747,4	2890,2	3466,4	+ 26,2	+ 19,9
Цукрові буряки, тис. ц	24565,2	30127,4	28440,2	+ 15,8	- 5,6
Картопля, тис. ц	15802,2	18567,9	17326,3	+ 9,6	- 6,7
Овочі, тис. ц	3109,0	3880,5	3662,3	+ 17,8	- 5,6
Плоди та ягоди, тис. ц	1892,4	2476,4	2521,9	+ 33,3	+ 1,8
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	62,4	65,1	82,7	+ 32,5	+ 27,0
Молоко, тис. т	836,1	838,5	847,4	+ 1,4	+ 1,1
Яйця, млн. штук.	797,6	846,7	806,2	+ 1,1	- 4,8
Вовна, т	17,0	18,0	19,0	+ 11,8	+ 5,5

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1; 2]

Таблиця 2

Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам господарствами суспільного сектору АПК, 2013 р.

Найменування продукції	Всього, тис. грн.	Обсяг реалізації переробним підприємствам, т	Вартість проданої переробним підприємствам продукції, тис. грн.	Частка продажів переробним підприємствам, %
Зернові та зернобобові культури, всього	3871803,4	70207,0	114198,7	2,9
У тому числі:				
– пшениця	1867974,1	53963,0	85860,5	4,5
– жито	9771,1	-	-	-
– кукурудза	1499771,6	13349,0	22278,1	1,3
– ячмінь	411669,8	2563,0	4772,5	1,0
Олійні культури, всього	1814497,3	13609,0	49905,6	2,7
У тому числі:				
– насіння соняшнику	961192,3	10604,0	38765,0	4,0
– соя	426928,3	1958,0	7139,3	1,5
– ріпак	418897,1	1037,0	3874,3	1,0
Цукрові буряки	269165,0	552297,0	247097,7	90,9
Овочі	37754,4	930,0	731,8	14,9
Плоди та ягоди	235409,8	49044,0	62457,5	47,2
Худоба та птиця (в живій вазі)	810129,0	13811,0	190032,5	20,9
У тому числі				
– ВРХ	170161,7	10128,0	131930,4	76,6
– свині	140790,7	3634,0	57639,9	41,0
– птиця	496759,4	-	-	-
Молоко і молочні продукти	388576,0	119772,0	338451,7	88,2
Яйця (тис. шт.)	130730,2	-	-	-
Мед (ц)	825,1	62,0	145,8	14,7

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1; 2]

Найбільше було продано переробним підприємствам у вартісному виразі молока (338451,7 тис. грн.), ВРХ (131930,4 тис. грн.), цукрових буряків (247097,7 тис. грн.), плодів і ягід (62457,5 тис. грн.), свиней (57639,9 тис. грн.), олійних культур (49905,6 тис. грн.).

Отже, структура вартості продажів свідчить, що переробним підприємствам реалізовувалась здебільшого продукція тваринництва та технічні культури. Слід зауважити, що більшість молока та цукрових буряків станом на 2013 р.

надходило на переробку від населення та фермерських господарств.

Що стосується самого переробного сектору регіону, то в структурі виробництва товарів та послуг продукція даної промисловості займає провідне місце серед інших (табл. 3). Її частка у валовому випуску протягом 2011–2013 рр. склала понад 30%. Враховуючи те, що виробництво сільськогосподарської продукції становило близько 25% валового випуску народногосподарського комплексу області, можна стверджувати про агропромислове спрямування регіону.

Таблиця 3

Структура виробництва товарів та послуг за видами економічної діяльності у Вінницькій області, %

Показники	Роки			Відхилення, %	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	20,0	24,2	23,3	+ 16,5	- 3,7
Добувна промисловість	0,7	0,8	0,8	+ 14,3	0,0
Переробна промисловість	30,6	33,7	34,2	+ 11,8	+ 1,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,1	4,5	4,8	- 5,9	+ 6,7
Будівництво	7,3	5,2	4,9	- 32,9	- 5,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	8,3	7,8	7,9	- 4,8	+ 1,3
Діяльність готелів та ресторанів	0,5	0,4	0,4	- 20,0	0,0
Діяльність транспорту та зв'язку	7,9	8,0	8,2	+ 3,8	+ 2,5
Фінансова діяльність	1,9	1,7	1,6	- 15,8	- 5,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3,9	2,9	3,2	- 17,9	+ 10,3
Державне управління	4,9	3,8	3,7	- 24,5	- 2,6
Освіта	4,3	4,4	4,3	0,0	- 2,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,3	2,0	2,0	- 39,4	0,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту; діяльність домашніх господарств; діяльність екстериторіальних організацій	1,3	0,6	0,7	- 46,2	+ 16,7
Всього	100,0	100,0	100,0	-	-

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [3]

Таблиця 4

Виробництво продукції з рослинницької сировини підприємствами переробної промисловості АПК Вінницької області

Вид продукції	Роки			Відхилення, %	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Соки фруктові та овочеві, нектари, т	59072	33973	65379	+ 10,7	+ 92,4
Овочі консервовані натуральні, т	2610	2911	918	- 64,8	- 68,5
Джеми, желе фруктові, пюре, т	31134	31977	31148	+ 0,05	- 3,0
Олія соняшникова нерафінована, т	108788	139424	168283	+ 54,7	+ 20,7
Борошно, т	172334	176991	188035	+ 9,1	+ 6,2
Крупи, т	6682	7816	11007	+ 64,7	+ 40,8
Вироби хлібобулочні, т	66342	65021	57081	- 14,0	- 12,2
Печиво солодке і вафлі, т	31177	32510	32721	+ 5,0	+ 0,65
Цукор, т	296032	439222	338268	+ 25,7	- 23,0
Шоколад та інші продукти харчові готові з вмістом какао, т	31856	81183	33906	+ 6,4	- 58,2
Вироби кондитерські з цукру без вмісту какао, т	53813	54630	56730	+ 5,4	+ 3,8
Напої безалкогольні, тис. дал	11313	9537	9577	- 15,3	+ 0,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1]

За досліджуваний період в структурі виробництва продукції області спостерігалися певні зміни. Основною тенденцією в структурних зрушеннях було незначне зниження обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та збільшення частки промислового виробництва. Також характерне зростання частки виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, діяльності транспорту та зв'язку, операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу, надання комунальних та інших послуг у валовому виробництві товарів та послуг підприємствами усіх видів господарської діяльності області.

Варто погодитись, що у Вінницькій області виробляють усі життєво важливі продукти харчування: цукор і олію, борошно й вершкове масло, тваринні жири й консерви, ковбаси тощо. За обсягами виробництва продовольчих товарів народного споживання Вінниччина посідає друге місце серед усіх областей України [4].

Виходячи з цього, подальше дослідження потенціалу переробної промисловості АПК регіону передбачає проведення аналізу виробництва основної продукції виробленої підприємствами галузі з рослинницької сировини (табл. 4).

Виробництво продукції, виготовленої пере-

робними підприємствами регіону з тваринницької сировини, загалом характеризується позитивною тенденцією, про що свідчать дані Головного управління статистики у Вінницькій області, наведені в таблиці 5.

Аналізуючи переробний сектор системи АПК Вінницької області, доречно надати перевагу дослідженню рентабельності операційної діяльності підприємств даної галузі (табл. 6)

Як показують дані таблиці, рентабельність операційної діяльності переробних підприємств у 2013 р. порівняно з 2011 р. дещо знизилась (на 15,4%) за рахунок значного зменшення результату від операційної діяльності (на 31,2%). Порівнюючи 2013 р. до 2012 р., рівень рентабельності зріс на 94,1%.

Для глибшого дослідження переробної галузі доцільно проаналізувати загальну структуру кількості прибуткових і збиткових підприємств та їх фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (рис. 1).

З рис. 1 видно, що відсоток прибуткових підприємств за період 2011–2013 рр. має тенденцію до зростання. Відповідно, загальний фінансовий результат також зріс, і у 2013 р. ця сума становила 430368,5 тис. грн. Станом на 2013 р.

Таблиця 5

Виробництво продукції з тваринницької сировини підприємствами переробної промисловості АПК Вінницької області

Вид продукції	Роки			Відхилення, %	
	2010	2011	2012	2012/2010	2012/2011
Яловичина і телятина свіжі чи охолоджені, т	10041	13317	14893	+ 48,3	+ 11,8
Яловичина і телятина морожені, т	4193	1028	1134	- 73,0	+ 10,3
Свинина свіжа чи охолоджена, т	2573	3461	3200	+ 24,4	- 7,5
Свинина морожена, т	102	51	44	- 56,9	- 13,7
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці свіжі (парні) чи охолоджені, т	7263	7759	20020	+ 175,6	+ 158,0
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці морожені, т	2806	1597	12651	+ 350,9	+ 692,2
Вироби ковбасні, т	4921	5119	5628	+ 14,4	+ 9,9
Маргарин, т	51089	54340	51498	+ 0,8	- 5,2
Молоко оброблене рідке, т	259884	291058	319197	+ 22,8	+ 9,7
Вершки, т	4470	5697	8953	+ 100,3	+ 57,2
Масло вершкове, т	10262	10904	13647	+ 33,0	+ 25,2
Спреди та суміші жирові, т	17373	4364	3222	- 81,5	- 26,2
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, т	86	57	58	- 32,6	+ 1,8
Сири жирні, т	8213	6972	6556	- 20,2	- 6,0
Продукти кисломолочні, т	6454	6499	6978	+ 8,1	+ 7,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1]

Таблиця 6

Рентабельність операційної діяльності переробних підприємств Вінницької області

Показник	Роки			Відхилення, %	
	2011	2012	2013	2013/2011	2013/2012
Результат від операційної діяльності, тис. грн.	468000,9	198361,1	321822,0	-31,2	+ 62,2
Витрати операційної діяльності, тис. грн.	11932649,4	11742085,2	9748122,9	- 18,3	- 17,0
Рівень рентабельності (збитковості), %	3,9	1,7	3,3	- 15,4	+ 94,1

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1]

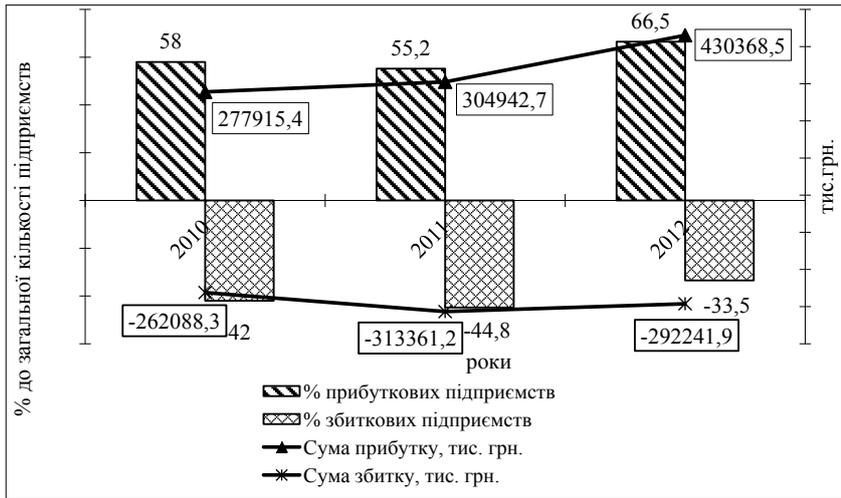


Рис. 1. Фінансові результати від звичайної діяльності переробних підприємств

господарську діяльність зі збитками завершили 33,5% переробних підприємств, отримавши при цьому 292241,9 тис. грн. збитків.

Варто відмітити, що найбільші прибутки отримали: ТОВ «Агрона Фрут Україна», ТОВ «Тулчинський маслосирзавод», ПАТ «Бершадьмолоко», фірма у формі ТОВ «Люстдорф», ДП «Немирівський спиртовий завод», ВАТ «Тростянецький м'ясокомбінат», ДП «Бершадський спиртозавод».

Основним завданням діяльності підприємств переробної промисловості системи АПК є забезпечення споживчих потреб населення відповідного регіону та збільшення його експортного потенціалу.

Споживання основних продуктів харчування загалом мало тенденцію до зростання, зокрема, зріс попит на м'ясо і м'ясопродукти, молоко та молочні продукти, цукор та олії. Разом з цим, за досліджуваний період зменшилась потреба у хлібних продуктах. Доцільно відмітити, що споживання основної продукції переробної промисловості не перевищує раціональні норми, розраховані МОЗ України, що свідчить про збалансованість харчування населення.

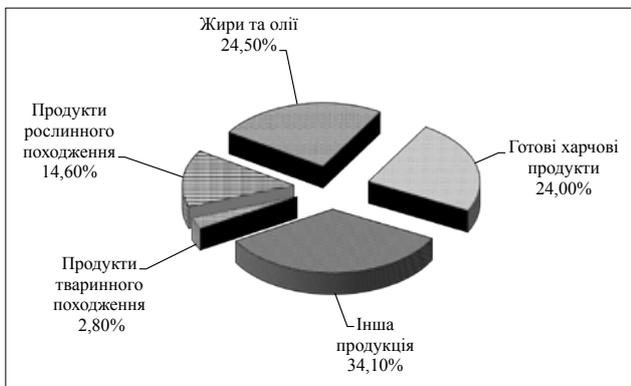


Рис. 2. Структура експорту Вінницької області за 2013 р., %

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1]

Переробна промисловість системи АПК області може забезпечити потреби населення регіону в усіх основних продуктах харчування, окрім м'ясопродуктів. Їх виробництво переробними підприємствами складає лише близько 50% від фонду споживання області. З іншої продукції галузі в регіоні існує перевиробництво, тому продукція реалізується за межами області, в тому числі і на експорт. Вартість продукції підприємств переробної промисловості АПК за 2013 р. становить близько 65% від загального обсягу (рис. 2).

Значна частина сировинних ресурсів надходить на переробні підприємства від імпортерів (рис. 3).

Провівши аналіз діяльності переробного сектору агропромислового комплексу, можна сказати, що головними перешкодами на шляху розвитку підприємств даної галузі є економічна нестабільність країни, яка характеризується: зниженням інвестиційної активності, що призвело до недоотримання підприємствами необхідних ресурсів для впровадження нових технологій та інновацій; недосконалим податковим законодавством, яке поставило у невигідне становище вітчизняного товаровиробника; нестабільністю валютно-фінансової системи, що зумовила економічно необґрунтоване знецінення національної валюти, різке коливання валютних курсів, незбалансованість міжнародних розрахунків тощо. Ці та чимало інших факторів нестабільного розвитку економіки призвели до погіршення функціонування більшості господарюючих суб'єктів.

Зважаючи на це, керівники підприємств повинні враховувати ймовірність виникнення невизначеності в умовах здійснення підприємницької діяльності, наявність ризику та загроз економічній безпеці, а також розробляти та

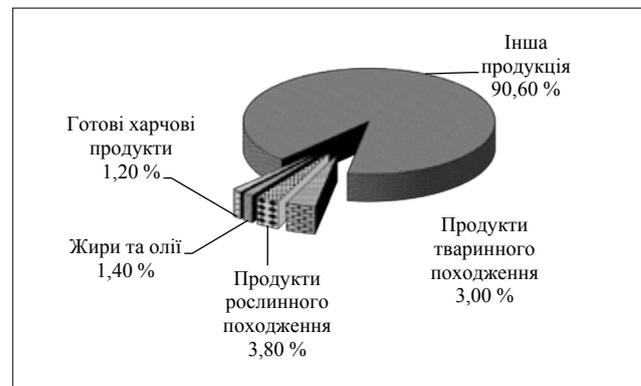


Рис. 3. Структура імпорту Вінницької області за 2013 рік, %

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Вінницькій області [1]

здійснювати комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію можливих ризиків та протидію загрозам підприємства і розширення його адаптаційних можливостей до змін умов господарської діяльності, забезпечення стабільного функціонування і розвитку.

Не менш важливою проблемою є забезпечення підприємств відповідною сировинною базою, від якої залежать формування виробничої програми, якість виготовленої ними продукції тощо. Своєрідність природно-кліматичних зон, непередбачуваність погодних катаклізмів, сезонність і циклічність характеру сільськогосподарського виробництва тощо породжують об'єктивну нестабільність сировинної бази підприємств переробної промисловості. Це вимагає налагодження тривалого співробітництва переробних підприємств із сільськогосподарськими суб'єктами господарювання в різних формах інтеграції з розподілом ризиків між учасниками.

Ефективність функціонування переробного підкомплексу значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво → зберігання → переробка → реалізація → споживання є ланками одного ланцюга, тому неможливо домагатися прибутковості однієї з них при збитковості інших. Передовий вітчизняний досвід, а також діяльність продуктових підкомплексів у розвинутих країнах світу свідчать, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є розвиток виробничих відносин

і побудова обґрунтованого економічного механізму відносин між ланками підкомплексу [5].

Висновки. Дослідження структурно-динамічних тенденцій розвитку переробних підприємств системи АПК Вінницької області дало підстави стверджувати, про незначне погіршення функціонування більшості господарюючих суб'єктів. Зокрема, ідентифіковано наступні ключові проблеми галузі: зниження інвестиційної активності, недосконалість податкового законодавства, нестабільність валютно-фінансової системи, різке коливання валютних курсів, незбалансованість міжнародних розрахунків, нестабільність сировинної бази підприємств переробної промисловості тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vous.vin.ua>.
2. Сільське господарство Вінниччини : [статистичний збірник]. – Вінниця : ГУС, 2013. – 308 с.
3. Статистичний щорічник Вінниччини за 2013 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2014. – 246 с.
4. Варламова М.Л. Аналіз потенціалу переробної галузі АПК Вінницького регіону / М.Л. Варламова, О.О. Прутська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10(137). – С. 175–178.
5. Березіна Л.М. Формування ефективних механізмів функціонування підприємств АПК / Л.М. Березіна, О.В. Березін // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 76–79.

УДК 334.012:005.336.4:005.551

Дугієнко Н.О.

*кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного університету*

Осаул А.О.

*старший викладач
Запорізького національного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF FORMATION OF INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні підходи до визначення та класифікації інтелектуального капіталу підприємства. Виокремлено рівні дослідження інтелектуального капіталу. Проаналізовано основні етапи формування інтелектуального капіталу підприємства. Наголошено на важливість виявлення взаємозв'язку між формуванням та управлінням інтелектуальним капіталом.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні ресурси, підприємство, економіка знань, знання, інформація, довіра.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные подходы к определению и классификации интеллектуального капитала предприятия. Выделены уровни исследования интеллектуального капитала. Проанализированы основные этапы формирования интеллектуального капитала предприятия. Сделан акцент на важности выявления взаимосвязи между формированием и накоплением интеллектуального капитала предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные ресурсы, предприятие, экономика знаний, знания, информация, доверие.

ANNOTATION

Modern approaches to the definition and classification of the intellectual capital are examined in the article. Levels of the intellectual capital studying are marked. The main stages of the enterprise's intellectual capital formation are analyzed. The importance of tracing correlation of the intellectual capital's formation and accumulation is emphasized.

Keywords: intellectual capital, intangible resources, enterprise, knowledge economy, knowledge, information, trust.

Постановка проблеми. Сучасна парадигма інтелектуального капіталу ґрунтується на його визначальній ролі у формуванні глобальної конкурентоспроможності підприємства. З огляду на це інтелектуальний капітал як на регіональному, так і на організаційному рівні, не є статичною величиною, тому його дослідження має здійснюватися з позицій системного підходу до динамічних систем функціонування. Сучасні течії вивчення інтелектуального капіталу представлені дослідженнями на національному, регіональному та міському рівнях економічних систем. Такий підхід кореспондується з інноваційною політикою країн світу, спрямованою на побудову економіки знань. Інтелектуальні активи, локалізовані в регіонах, стають детермінантами їхнього майбутнього розвитку, запорукою конкурентних переваг економічних суб'єктів, створюють фундамент регіональної та

міської інноваційних систем. Таким чином, формування добробуту регіону залежить у першу чергу від наявного інтелектуального капіталу – прихованої цінності підрозділів, підприємств, інститутів, спільнот та регіонів, спільного знання окремих регіональних суб'єктів. Таке знання є основою реалізації специфічних стратегій розвитку та використання ефективних заходів з метою досягнення цілей соціально-економічного розвитку на всіх економічних рівнях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наприкінці ХХ століття з'являються найбільш авторитетні сучасні дослідження інтелектуального капіталу. Е. Брукінг вперше переносить акценти дослідження інтелектуального капіталу на рівень організації. Вона розуміє під інтелектуальним капіталом нематеріальні активи, без яких організація не може існувати та розвивати свої конкурентні переваги. Складовими частинами інтелектуального капіталу Е. Брукінг вважає людські активи, інтелектуальну власність, інфраструктурні та ринкові активи [1]. Л. Едвінссон вказує на неоднозначність категорії інтелектуального капіталу підприємства, яка містить всі людські та структурні активи, в основі яких є знання, що утворюють цінності, не відображені в балансі. Інтелектуальний капітал є відновлювальним, таким що здатен до примноження. Інтелектуальний капітал – це відносини між суб'єктами, ідеями, знаннями [2, с. 366]. Розгляд інтелектуального капіталу на рівні організації, згідно поглядів Л. Едвінссона та П. Саллівана, означає виокремлення інтелектуального об'єкту дослідження, формалізованого, вимірюваного, такого, що формує активи високої вартості [3]. Послідовником дослідження інтелектуального капіталу на рівні організації є Дж. Даум. Він відносить до нематеріальних активів все, чим володіє підприємство і що не має матеріальної форми. Дж. Даум, як і К. Свейбі, до елементів інтелектуального капіталу відносить індивідуальні навички, внутрішню структуру організації та зовнішню структуру [4]. Важливе місце в дослідженні нематеріальних форм капіталу займають моделі управління інтелектуальним

капіталом підприємства, такі як модель Саллівана [5], модель прирощення цінності інтелектуального капіталу Skandia [2], модель Брукінг [1], модель Вііра [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження особливостей управління інтелектуальним капіталом підприємства на основі виокремлення стадій його формування із залученням нематеріальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння процесу формування інтелектуального капіталу лежить в площині взаємодії складових елементів інтелектуального капіталу, таких як комерційна таємниця, авторське право, патенти, гудвіл, знання, кооперація, платоспроможність, структурне підпорядкування тощо. Нематеріальні складові інтелектуального капіталу утворюють три групи. Зовнішня структура інтелектуального капіталу – це нематеріальні зв'язки з клієнтами, постачальниками та іншими зовнішніми зацікавленими суб'єктами, які частково можуть бути конвертованими в юридично визначені торгові марки та бренди. Внутрішня структура інтелектуального капіталу – це патенти, концепції діяльності, моделі розвитку, IT-системи та процеси, створені найманими працівниками, та є власністю організації. Індивідуальні компетенції найманих працівників являють собою їхні знання, вміння, навички, примножені в процесі навчання на робочому місці.

Трансформація, або конвертація основних складових інтелектуального капіталу та їх основних елементів визначають процес формування та розвитку самого інтелектуального капіталу. Формування інтелектуального капіталу здійснюється шляхом перегруповання та управління інтелектуальними ресурсами, конвертації інтелектуальних ресурсів на інші економічні ресурси. Метою цього процесу є сприяння збільшенню та прирощенню цінності організації.

Е. Амманн [7, с. 183–186] розглядає дев'ять основних варіантів форм конвертації інтелектуального капіталу:

- 1) перетворення індивідуальних компетенцій у індивідуальні компетенції;
- 2) перетворення індивідуальних компетенцій у зовнішню структуру;
- 3) перетворення зовнішньої структури в індивідуальні компетенції;
- 4) перетворення індивідуальної компетенції у внутрішню структуру;
- 5) перетворення внутрішньої структури в індивідуальні компетенції;
- 6) перетворення зовнішньої структури у зовнішню структуру;
- 7) перетворення зовнішньої структури у внутрішню структуру;
- 8) перетворення внутрішньої структури у зовнішню структуру;
- 9) перетворення внутрішньої структури у внутрішню структуру.

Так, конвертація зовнішньої структури в індивідуальну компетенцію – це передача знань найманим працівникам організації у формі нових ідей, досвіду, технологій від постачальників, клієнтів або місцевої громади.

Розгляд процесу формування інтелектуального капіталу передбачає поєднання двох головних підходів – трансформації складових частин інтелектуального капіталу та типів знань організації, а саме стратегічного бачення нематеріальних ресурсів та їхньої конвертації, а також оперативного підходу до конвертації знань.

Ієрархічність формування інтелектуального капіталу включає: перехід по вертикалі зверху донизу – від трансформації ключових елементів інтелектуального капіталу до розташованих внизу загальних конвертованих знань та перехід по вертикалі знизу нагору – від первинних знань, їхньої індивідуальної конвертації до загальної конвертації знань організації. Такий перехід може характеризувати тісну взаємодію клієнтів та робітників організації або користування клієнтською інформаційною системою.

Згідно поглядів Е. Амманна, в процесі формування інтелектуального капіталу беруть участь як робітники з їхніми особливими компетенціями та нормами організаційної поведінки (з боку входу ресурсів), так і зовнішні структурні джерела – інформаційна система, процедура опитування клієнтів (на виході). Виокремлення фаз процесу формування інтелектуального капіталу є характерною рисою підходу, запропонованого Л. Едвінссоном. Стадії формування інтелектуального капіталу включають наступні фази: постановка цілі; вимірювання; керівництво; технологічний розвиток; капіталізація; футуризація [2]. Виокремлення перелічених стадій формування інтелектуального капіталу ґрунтується на досвіді фірми Skandia AFS, яка перша в світі у 1991 р. започаткувала функціональний підрозділ з інтелектуального капіталу, який очолив директор з інтелектуального капіталу.

Перша фаза формування інтелектуального капіталу означає визначення місії роботи підприємства з урахуванням внутрішніх особливостей та логіки розвитку інтелектуального капіталу. Необхідною умовою здійснення зазначених функцій є структурування та планування організаційної системи.

Друга фаза включає розробку контрольних функцій та їх підпорядкування системі обліку.

Третя фаза пов'язана з новим підходом до управління підприємством, заснованим на знаннях, визначенням орієнтирів розвитку на майбутнє, в першу чергу інноваційних.

Технологічна фаза – це розробка інструментів технологічного розвитку підприємства, способів утворення нових знань, комунікаційних технологій із метою більш швидкого обміну знаннями.

У фазі капіталізації відбувається «пакування організаційних технологій» з метою їх

подальшого використання у виробничому процесі, а також виокремлення їх інтелектуальних властивостей.

Фаза футуризації – це зосередження діяльності підприємства на безперервному відновленні, розвитку та примноженні інноваційного капіталу, що було представлено започаткуванням на підприємствах Skandia AFS футуроцентрів.

Фази формування інтелектуального капіталу підпорядковані одна одній, тим не менш, у процесі діяльності організації вони мають впроваджуватися паралельно.

Подальше управління сформованим інтелектуальним капіталом – це процес та структура, які використовують, щоб здійснювати два види діяльності: «створення вартості» та «використання вартості» на рівні підприємства. Досвід управління знаннями та інтелектуальним капіталом дає підстави для визначення низки підходів до управління інтелектуальним капіталом підприємства:

- формулювання стратегічного бачення використання інтелектуального капіталу підприємства;

- запровадження моделей управління з метою інтенсифікації координації знань, а саме аудит інтелектуальної власності підприємства, каталогізація наявних інтелектуальних ресурсів шляхом створення «мапи знань», яка ґрунтується на структурі, пов'язаній з потребами та стратегічним баченням підприємства; впровадження політики ефективного формування знань, організації, структуризації, планування та нагромадження інтелектуального капіталу; створення в середині підприємства спільнот, метою діяльності яких є сприяння обміну та розповсюдженню великих масивів знань; заохочення навчання протягом життя та інноваційного способу мислення як джерела виявлення нових креативних шляхів впровадження сучасних знань у практику діяльності підприємства; постійне вимірювання нових ідей та знань, визначення системи їхнього захисту та розвитку;

- використання переваг координації знань для оптимізації інноваційних процесів створення нових товарів або послуг;

- розробка програм ліцензування, встановлення партнерських стосунків з метою максимізації бізнес-можливостей підприємства на основі ефективного використання інтелектуального капіталу з високою ринковою вартістю передбачає запровадження програм контролю та регулювання виконання контрактів; впровадження стратегій мінімізації податків; використання нормативно-правових програм підвищення здатності підприємства до визначення, захисту та використання інтелектуальних продуктів, прав заснованих на знаннях;

- бенчмаркінг як інструмент вимірювання ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства та постановки об'єктивних цілей зростання.

Зазначимо, що управління інтелектуальним капіталом підприємства базується на гетерогенному ресурсі – знаннях. Таким чином, невід'ємною частиною управління інтелектуальним капіталом є управління знаннями. Управління знаннями представляється і як потік, спосіб передачі, інструмент комунікацій із зовнішнім середовищем організації, тобто як механізм підсилення інтелектуального капіталу. Однак управління інтелектуальним капіталом це не лише управління знаннями, але й методика розповсюдження управління знаннями: управління нарощуванням знанневого потенціалу, підвищення цінності та вартісна оцінка інтелектуального капіталу. Тому управління інтелектуальним капіталом слід розглядати як процес, який складається з трьох рівнів. На основному рівні управління знаннями започатковує знаннєву основу розповсюдження інтелектуального капіталу шляхом асиміляції зовнішніх знань, інтеграції внутрішнього знання, створення нового знання. На експансіоністському рівні може бути здійснено підвищення вартості інтелектуального капіталу підприємства шляхом його експансії (розповсюдження), що в кінцевому випадку може призвести до підвищення цінності підприємства в цілому. На стратегічному рівні управління інтелектуальним капіталом підприємства, як підсистема загальної системи управління підприємством, має відповідати загальній стратегії розвитку підприємства та здійснювати відповідне регулювання напрямків діяльності згідно загальноприйнятій на підприємстві.

В умовах відкритості національного економічного простору кожне підприємство має розробляти власну специфічну програму управління інтелектуальним капіталом, яка б відповідала потребам, ресурсам та очікуваним результатам діяльності. На нашу думку, програма управління інтелектуальним капіталом підприємства має містити механізми, які відповідають цілям його розвитку. По-перше, підприємству слід розпочинати розробку програми управління інтелектуальним капіталом з визначення масштабу діяльності, її стратегічного бачення, в тому числі із з'ясування рамок програми управління інтелектуальним капіталом. По-друге, проведення деталізації програми управління інтелектуальним капіталом підприємства включає інкорпорування наступних елементів, які зазвичай визначають особливості такої програми та спрямовані на максимізацію ефективності, підвищення сумарної цінності організації, а саме концентрацію прав власності та управління всіма інтелектуальними продуктами та знаннями всередині однієї (зазвичай материнської) компанії; проведення регулярного аудиту знань та інтелектуальної власності, в тому числі підтвердження достовірності наявної бази знань шляхом повної інвентаризації знань підприємства та його інтелектуальної власності; широке заохочення

виявлення на ранніх етапах нових ідей, інтелектуальної власності, знань; навчання персоналу з урахуванням рівня внутрішньофірмових знань відповідно до методів боротьби з розкриттям інформації, її захисту; навчання персоналу ефективному використанню внутрішньофірмових знань з метою прискорення продуктивного інноваційного процесу, скорочення часу позиціонування на ринку нових ідей; впровадження безперервного навчання працівників підприємства, використання мотиваційних програм. По-третє, наслідками використання програм управління інтелектуальним капіталом має стати передача повноважень з рекрутингу працівників на нижчі рівні менеджменту, скасування обмежень щодо найму працівників з наявними жорсткими вимогами про не конкуренцію, розкриття інформації. По-четверте, програма управління інтелектуальним капіталом може стати двигуном розширення бізнес-можливостей підприємства. Відповідно, на підприємстві має бути створена структурована організаційна система реалізації програми управління інтелектуальним капіталом та ланцюжок оберненого зв'язку. У тому числі вважаємо за доцільне створення посад або комітетів із формування подальших цілей у рамках програми, які б зосереджували свою діяльність у сфері досягнення поставлених цілей.

Управління інтелектуальним капіталом приносить достатні переваги підприємству, в тому числі скорочує час між появою ідеї та її реалізацією, заощаджує витрати та економить капіталовкладення, відновлює структурний та організаційний капітали, продукує вищу додану вартість завдяки покращенню коопераційних функцій, створенню нових цінностей, асоціацій та комбінацій ресурсів та продуктів.

Висновки. Стійкі конкурентні переваги та примноження цінності підприємства в сучасному світі в першу чергу визначаються наявним інтелектуальним капіталом. Проте не

лише формування інтелектуального капіталу як запоруки ринкової стійкості є першочерговим завданням підприємства, але й управління ним, оскільки інтелектуальний капітал є базисом створення доданої вартості. Підприємства, які використовують інтелектуальний капітал в якості провідного чинника виробництва, дотримуються основних принципів успішного управління ним, а також розробляють методики ідентифікації наявного інтелектуального капіталу, планування його впливу на всі напрями діяльності, безпосереднього управління та звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. – Питер Бук, 2001. – 288 с.
2. Edvinsson, L. Developing intellectual capital Scandia // Long Range Planning. – Vol. 30. – № 3. – 1997. – P. 366–373.
3. Edvinsson, L. Developing a model for managing IC / L. Edvinsson, P. Sullivan // European Management Journal. – Vol. 14. – № 4. – 1996. – P. 356–364.
4. Sveiby, K.E. The New Organizational Wealth. Managing & Measuring Knowledge-Based Assets. – Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, 1997. – [Електронний ресурс]. – Access mode: http://books.google.ru/books/about/The_new_organizational_wealth.html?..
5. Herman A. van den Berg. Models of intellectual capital valuation: a comparative evaluation [Електронний ресурс]. – Access mode: http://www.academia.edu/722926/Models_of_intellectual_capital_valuation_a_comparative_evaluation.
6. The Wiig Model for Building and Using Knowledge [Електронний ресурс]. – Access mode: http://www.tlu.ee/~sirvir/IKM/Theoretical_models_of_Information_and_Knowledge_Management/the_wiig_model_for_building_and_using_knowledge.htmn.
7. Eckhard, Ammann A. Hierarchical Modelling Approach to Intellectual Capital Development // Electronic Journal of Knowledge Management. – Volume 8. – Issue 2. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Access mode: <https://books.google.com.ua/books?id=xQL>.

УДК 658.27:657.423

Заболотна Т.В.

*студентка економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ)

THE MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF REPRODUCTIVE FUNCTION OF DEPRECIATION OF FIXED ASSETS OF ENTERPRISES (BASED ON THE EXAMPLE OF DAIRY COMPANY)

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто теоретичні, методичні та практичні питання аналізу амортизації основних засобів. Визначено поняття економічної амортизації в умовах ринкових відносин; досліджено взаємозв'язок між економічними категоріями «знос», «амортизація». Охарактеризовано основні форми відтворення основних засобів, проаналізовано ефективність амортизаційної політики ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат». Запропоновано шляхи підвищення ефективності відтворення основних засобів підприємства.

Ключові слова: амортизація, відтворення, знос, зношування, основні засоби, оцінка ефективності амортизаційної політики.

АНОТАЦІЯ

В статье рассмотрены теоретические, методические и практические вопросы анализа амортизации основных средств. Определено понятие экономической амортизации в условиях рыночных отношений; исследована взаимосвязь между экономическими категориями «износ», «амортизация»; охарактеризованы основные формы воспроизводства основных средств, проанализирована эффективность амортизационной политики ОАО «Золотоношский маслодельный комбинат». Предложены пути повышения эффективности воспроизводства основных средств предприятия.

Ключевые слова: амортизация, воспроизведение, износ, изнашивание, основные средства, оценка эффективности амортизационной политики.

ANNOTATION

The article discusses theoretical, methodological, and practical issues in the analysis of depreciation of fixed assets. The notion of economic depreciation is determined in terms of market relations. The relationship between economic categories of "wear", "depreciation" is investigated. The basic forms of reproduction of fixed assets are characterized. Efficiency of amortization policy of PJSC "Zolotonosha Butter Making Integrated Factory" is analyzed. The ways of improving the reproduction of fixed assets of the company are offered.

Keywords: depreciation, reproduction, wear, fixed assets, evaluation of the effectiveness of amortization policy.

Постановка проблеми. Сучасний стан національної економіки України знаходиться в умовах її активного та постійного реформування. Економічні реформи потребують поживлення господарського життя з метою забезпечення економічного зростання держави. Досягти цього можна на основі фінансової стабілізації, структурної перебудови тощо. Після переходу української економіки від командно-адміністративної системи до ринкових умов господарювання одним із основних проблемних питань вважається проблема підвищення ефективності вико-

ристання та відтворення основних засобів на підприємствах. Зміна економічних умов відтворення основних засобів в українській економіці зробила актуальним завдання дослідження ринкового механізму амортизації в аспекті зміни фінансово-економічного змісту формування та подальшої реалізації амортизаційної політики підприємства. Це обумовлено тим, що гнучка амортизаційна політика держави і окремих підприємств є одним з основних факторів відновлення економічного зростання в умовах інвестиційної кризи, спаду виробництва та інфляції.

Аналіз досліджень і публікацій. У процесі тривалого розвитку економіки механізм реалізації відтворювальної функції амортизації основних засобів знайшов своє відображення у багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідженнях науковців та фахівців цього напрямку в економіці. Найбільш обґрунтовано вона була висвітлена в наукових працях таких зарубіжних вчених, як А. Армуцці, Д.А. Баранов, А.М. Бірман, В.Ю. Будавей, П.Г. Буніч, К.І. Відеман, А. Гільбо, А. Дікінсон, А. Кальмес, Я.Б. Кваша, С.К. Коркін, Ю.В. Куренков, Ю.І. Любимцев, Дж. Мелліс, К. Менгер, П.М. Павлов, В.К. Сенчагов, А.Н. Скворцов, П.В. Тальміна, Г. Хетфільд, С.І. Шульман та ін.

Питаннями дослідження відтворювальної функції амортизації основних засобів в Україні займаються такі вчені-економісти: А.А. Безуглий, І.О. Бланк, З.Н. Борисенко, А.Г. Загородній, В.Є. Козак, М.І. Крупка, М.П. Нахаба, Ю.М. Стадницький та багато інших науковців.

Але чимало питань теоретичного і методичного характеру щодо комплексного дослідження амортизації як джерела відтворення основних засобів потребують подальшої розробки. Без уваги залишається питання щодо впровадження механізму реалізації відтворювальної функції амортизації основних засобів підприємства. Наявність великої кількості невирішених проблем, дискусійність багатьох теоретичних положень, а також їх велике практичне значення обумовлюють необхідність подальшого дослідження відтворювальної функції амортизації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Провести теоретичний аналіз катего-

рій «амортизація», «відтворення», «знос», оцінити значення амортизації у відтворенні основних засобів та запропонувати шляхи підвищення ефективності відтворення основних засобів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності використання основних засобів є одним з пріоритетних завдань підприємств при здійсненні господарської діяльності в Україні.

Основні засоби, функціонуючи у виробничому процесі протягом тривалого часу, зазнають значних втрат за рахунок фізичного (матеріального), економічного та техніко-економічного старіння, тобто піддаються зносу. У сучасній економічній літературі немає єдиної думки щодо змісту та суті терміну «знос». Одні вчені-економісти зводять знос до втрати основними засобами своєї споживчої вартості, інші ототожнюють знос зі зношуванням основних засобів, а треті ставлять знак рівності між зносом та амортизацією. Так, наприклад, Н.Д. Бабяк визначає знос основних засобів як зниження їх первісної вартості у результаті зношування в процесі виробництва нового продукту [5, с. 35]. Досить цікавим вважається те, що, за думкою І.О. Галиці, знос та зношування – поняття ідентичні. У своїй науковій праці він відмічає, що «...поступова втрата основними засобами своєї вартості з перенесенням її на новостворений продукт називається зношуванням, або зносом» [4, с. 18]. На нашу думку, знос не може бути повністю ідентичним зношуванню, тому що знос – об'єктивно існуюче явище, а зношування – це економічний процес, який відображає знос в економічній реальності. У протилежність цим визначенням В.О. Оваденко вважає, що «процес перенесення вартості основних засобів на новостворений продукт характеризує не знос, а саме амортизацію» [10, с. 18]. При дослідженні амортизації в економічній літературі аналізують тільки лише фактичні тенденції нарахування та її використання без ретельного вивчення теорії цього явища, що призводить до викривлення результатів дослідження та їх помилковості.

Загальновідомо, що в процесі виробництва відбувається знос основних засобів, який залежить від завантаження, якості, довговічності виробничих засобів. Знос основних засобів має місце не тільки в процесі їх використання, але і тоді, коли вони не функціонують. При цьому відбувається проста втрата вартості, в той час як при виробничому використанні здійснюється відновлення їх вартості в готовому продукті. Варто зазначити, що фізичний та моральний знос основних засобів взаємопов'язані між собою через форми відшкодування. Для більш детального з'ясування відобразимо цей взаємозв'язок схематично (рис. 1).

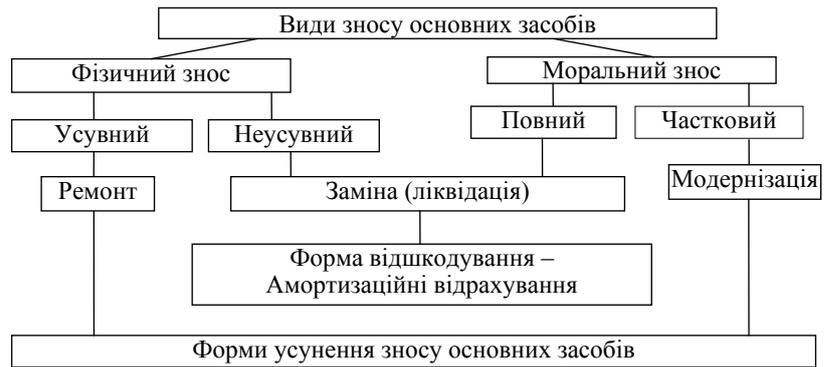


Рис. 1. Взаємозв'язок видів зносу основних засобів та форми його усунення

Джерело: побудовано за даними: [6, с. 20]

Усувного зносу періодично можна позбутися шляхом капітального ремонту основних засобів. Неусувний фізичний знос з часом нагромаджується та зумовлює такий стан основних засобів, при якому подальше їх використання є неможливим. Настає момент повного фізичного спрацювання, яке вимагає заміни об'єктів основних засобів на нові – аналогічного призначення. Частковий моральний знос може бути усунений шляхом проведення модернізації основних засобів. Настання повного морального зносу обумовлює потребу в заміні об'єктів основних засобів промислового підприємства. Проаналізувавши цю схему, можна одразу побачити та з'ясувати, що відшкодування повного фізичного та морального зносу основних засобів здійснюється тільки за рахунок амортизаційних відрахувань, які виконують функцію покриття витрат на створення чи придбання основних засобів.

Оскільки характерною особливістю застосовуваних основних засобів у процесі виробництва є те, що в процесі експлуатації вони піддаються зношуванню, то підприємству необхідно вживати певних заходів для підтримки їх технічних параметрів шляхом відтворення.

Відтворення основних засобів підприємств – це складний процес, який включає такі взаємопов'язані стадії, як: створення, споживання, амортизація, відновлення і заміщення засобів праці [5, с. 119].

Сьогодні відтворення є процесом якісно неоднорідним, існує необхідність його розподілу на окремі складові частини.

На думку О.Ю. Болховітіної, першою фазою кругообігу основних засобів є перетворення частини вартості основних засобів із виробничої форми в товарну (зношування), другою – перенесення зносу з товарних засобів у грошові шляхом продажу товарів, третьою – зворотне перетворення амортизаційних відрахувань у нові елементи основних виробничих засобів [1, с. 79]. Таким чином, протягом одного циклу кругообігу діють два різноспрямовані процеси: формування основних засобів у результаті процесу матеріалізації грошових засобів; втрата

споживчої вартості основних засобів, що відображає матеріальний знос та втрату вартості під впливом науково-технічного прогресу.

Розрізняють просте та розширене відтворення основних засобів. Просте відтворення здійснюється шляхом заміни окремих зношених частин основних засобів підприємства або старого устаткування на аналогічне, тобто відбувається постійне відновлення попередньої виробничої потужності. Джерелом такого відтворення є амортизаційні відрахування.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних засобів або придбання нових, які забезпечать вищий рівень продуктивності устаткування, за рахунок отриманого прибутку підприємства, а саме: ремонт, модернізацію, технічне переозброєння, реконструкцію, розширення, нове будівництво [10, с. 34].

На сучасному етапі розвитку економіки важлива роль в підвищенні ефективності виробництва на промислових підприємствах належить амортизації. Ігнорувати роль цього економічного важеля в господарській діяльності підприємств було б недоцільним. Навпаки, у міру вдосконалення господарсько-розрахункових відносин функції амортизації будуть розширюватися. Правильне розуміння економічної природи та функцій амортизації дозволяє обґрунтовано підходити до вирішення проблем, які пов'язані з розробкою норм амортизаційних відрахувань, їх плануванням, нарахуванням, використанням та обліком, визначенням оптимальних економічних строків служби (експлуатації) основних засобів.

В економічній літературі існує багато підходів щодо визначення поняття «амортизація». Дане поняття являє собою надзвичайно складне економічне явище, що поєднує риси витрат виробництва і джерела коштів, процесу руху вартості і важеля управління відтворенням, відшкодуванням зношених і нагромадження нових засобів праці.

Згідно з П(С)БО, амортизація – це систематичний розподіл вартості основних засобів, яка амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [7, с. 132]. Фактично амортизація означає списання протягом терміну експлуатації балансової вартості основних засобів. Амортизаційні відрахування відносять на витрати підприємства, які можуть бути використані для відновлення основних засобів.

На наш погляд, амортизація за сучасних умов господарювання повинна виконувати такі функції:

– відшкодування коштів, вкладених у засоби праці. Дана функція амортизації витікає із головної концепції здійснення підприємницької діяльності – повернення вкладеного капіталу та отримання додаткової вигоди від його використання – прибутку. Проте варто зазначити, що, на нашу думку, амортизаційні відра-

хування повинні відповідати вартості капіталу, яку необхідно відшкодувати з урахуванням зміни цієї вартості у часі. Це дозволить запобігти недоамортизації навіть у тих випадках, коли засоби праці використовуються понаднормативні строки їх служби (що характерно для більшості засобів праці промислових підприємств України);

– відтворювальна функція – забезпечення відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок амортизаційних відрахувань. Сутність відтворювальної функції полягає у тому, що кошти від амортизаційних відрахувань не є «замороженими», а здійснюють постійний рух на цілі відновлення та відтворення засобів праці;

– облікова функція. Виділення даної функції пов'язане із тим, що амортизація є засобом систематичного відображення у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію, виготовлену з їх використанням;

– фіскальна функція. Амортизація створює можливості для регулювання підприємством рівня сплачених податків (реалізується через використання прискореної та неприскореної амортизації), а для держави – створює можливості для реалізації податкової політики.

Складність виконуваних функцій визначає роль амортизації у господарській діяльності підприємства, яка зводиться до наступного: стаття умовно-змінних та умовно-постійних витрат, джерело коштів для фінансування процесів оновлення основних засобів, частина коштів для сплати відсотків та повернення кредитів, метод і інструмент для отримання пільг у сплаті податку на прибуток, як частина грошового потоку вона є засобом окупності інвестицій у основні засоби та частиною прибутку.

Ринкові перетворення, інфляційні зміни здійснюють вагомий вплив на методіку розрахунку амортизації. Тому сьогодні головною проблемою українських промислових підприємств є побудова такого амортизаційного механізму, який дасть змогу повернути вкладені грошові кошти, які були витрачені на створення (придбання) основних засобів.

Амортизаційний механізм – це сукупність норм та методів нарахування амортизації [2, с. 25]. Амортизаційний механізм є визначним чинником, дослідження якого дозволяє дати найбільш повну оцінку стану та його важливості в загальному управлінні амортизаційною політикою.

Загалом амортизаційна політика підприємства – це цілеспрямована діяльність підприємства з вибору та застосування одного з можливих (законодавчо затверджених) методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду.

Варто зазначити, що саме гнучка амортизаційна політика підприємств є одним з основних

чинників відновлення економічного зростання в умовах економічної кризи, спаду виробництва та інфляції.

Розглянемо особливості амортизаційної політики детальніше на прикладі підприємства ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат».

По-перше, в період з 2011 по 2013 р. для нарахування амортизації основних засобів в бухгалтерському обліку використовувався метод зменшення залишкової вартості, амортизація нараховувалась на всі основні засоби, крім землі, у тому числі й на невикористані, незалежно від того, створені вони, придбані чи одержані безоплатно. Використовуючи даний метод, підприємство керувалося тим, що новий об'єкт основних засобів дасть найбільшу віддачу в перший рік його експлуатації і його віддача з року в рік зменшуватиметься. Проте вже з 2014 р. підприємство обрало прямолінійний метод нарахування амортизації для груп основних засобів. Ці зміни в першу чергу пов'язані з введенням в дію нового виробничого комплексу з виготовлення твердих сирів. Вибір даного методу обґрунтовується простотою розрахунку і рівномірністю розподілу суми амортизації між

обліковими періодами, що забезпечує підприємству зіставлення собівартості продукції з доходом від її реалізації.

По-друге, на підприємстві відбувається постійний процес придбання та поліпшення стану основних засобів підприємства за рахунок амортизаційних відрахувань та залучених кредитів.

Структуру нарахування амортизації основних засобів досліджуваного підприємства, її аналіз та динаміку протягом 2011-2014 рр. подано у таблиці 1.

Отже, у структурі основних засобів підприємства за досліджуваний період найбільшу частку амортизаційних відрахувань становлять групи: «Машини та обладнання», де їх величина в загальній сукупності постійно зростає: з 480,9 тис. грн. у 2011 р. до 1213,3 тис. грн. у 2014 р.; «Будинки, споруди та передавальні пристрої» – 325,7 тис. грн. за 2011 р. та 339,4 тис. грн. за 2014 р., де також спостерігається позитивна тенденція до зростання, що свідчить про постійне їх оновлення та швидку окупність, тобто швидке перенесення вартості даних основних засобів на готову продукцію.

Таблиця 1

Амортизаційні відрахування ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр., тис. грн.

Групи основних засобів	Нарахована амортизація				%
	Роки				
	2011	2012	2013	2014	
Земельні ділянки	-	-	-	-	-
Будинки, споруди та передавальні пристрої	325,7	294,7	263,8	339,4	26,6
Машини та обладнання	480,9	501,7	92,3	1213,3	49,34
Транспортні засоби	87,7	109,8	337,6	85,7	13,43
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	34,9	41,9	23,3	28,0	2,77
Робоча і продуктивна худоба	-	-	-	-	-
Бібліотечні фонди	-	-	-	-	-
Малоцінні необоротні матеріальні активи	28,2	20,6	22,8	291,0	7,86
Інші необоротні матеріальні активи	-	-	-	-	-
Разом	957,4	968,7	739,8	1957,4	100

Джерело: складено автором на основі приміток до річної фінансової звітності ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр.

Таблиця 2

Використання амортизаційних відрахувань ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр.

Найменування показника	Сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.			
	2011	2012	2013	2014
Нараховано за звітний рік	965,2	976,8	746,9	1959,1
Використано за рік усього	667,1	948,1	746,9	1386,9
в тому числі на: будівництво об'єктів	-	364,9	-	371,4
придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів	667,1	578,2	746,9	1010,0
з низ машин та обладнання	221,5	-	389,5	-
придбання (створення) нематеріальних активів	25,5	-	-	5,5
погашення отриманих на капітальні інвестиції позик	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі приміток до річної фінансової звітності ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр.

Проаналізуємо ефективність амортизаційної політики досліджуваного підприємства. Даний процес передбачає: аналіз даних про нараховану і використану величину амортизаційних коштів на даному підприємстві; визначення напрямків використання амортизаційних відрахувань; дослідження динаміки зміни амортизаційних сум на основі діаграми розподілу амортизації.

Величина нарахованої та використаної амортизації ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» відображена у таблиці 2.

Загалом за 2011 р. на підприємстві було нараховано 965 тис. 200 грн. амортизаційних відрахувань, проте з них використано лише 667 тис. 100 грн. Як бачимо, за досліджуваний період спостерігається залишок амортизаційних коштів в сумі 298 тис. 100 грн., в зв'язку з тим, що кожного року нараховуються постійні, задекларовані, вираховані на основі коефіцієнтів та норм суми амортизаційних відрахувань, а також, що в 2011 р. було повністю задоволено потребу підприємства у відтворенні основних засобів, а саме: проведенні ремонтів та оновлення обладнання на використану величину, яка переноситься в наступний 2012-й звітний період та знаходиться в наявності на балансі підприємства на 35-му рахунку – «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)».

В 2012 р. величина нарахованої амортизації була збільшена на залишок попередніх років і становила 976 тис. 800 грн., однак також була використана не вся сума, що пов'язано насамперед з накопиченням підприємством коштів та залученні кредитних ресурсів для оновлення та модернізації виробництва шляхом закупівлі в 2013 р. нового сучасного обладнання та введення його в дію у 2014 р.

Щодо наявної структури розподілу амортизації на досліджуваному підприємстві, то тут найбільша частина амортизаційних коштів за період 2011-2014 рр. спрямовувалася на придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів, і порівняно з 2011 р., за який було використано 667,100 тис. грн., вже у 2014 р. ця сума становила 1010,0 тис. грн. В свою чергу, у загальній сукупності придбаних основних засобів найбільшу величину спрямовано на купівлю машин та обладнання, що є позитивним фактором розвитку підприємства в цілому.

Для визначення ефективності амортизаційної політики також необхідно визначити напрями використання амортизаційних коштів (рис. 5).



Рис. 5. Напрями використання амортизаційних відрахувань ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат»

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Як видно з рис. 5, на даному підприємстві нарахована амортизація спрямовується на фінансування капітальних вкладень, а саме: будівництво об'єктів; капітальний ремонт; реконструкцію основних засобів підприємства; модернізацію основних засобів.

Щодо кількісного вираження напрямків спрямування амортизаційних коштів, то за досліджуваний період, а саме 2011–2014 рр., найбільша частка нарахованих амортизаційних відрахувань спрямовувалась підприємством на модернізацію: у 2011 р. – 20% коштів було витрачено на придбання та введення в експлуатацію лінії розливу молока в тетрапаки, у 2013 р. – 50% нарахованих амортизаційних відрахувань використано для відкриття нового цеху з виробництва твердих сирів. Реконструкція основних засобів проводилась підприємством в поєднанні з модернізацією у 2011 та 2013 рр., на яку витрачалось приблизно 20% амортизованих коштів. Щодо капітального ремонту основних засобів, то він проводиться підприємством один раз на п'ять років: останній було здійснено у 2013 р. в 20% розмірі від нарахованої величини. Будівництво нових об'єктів відбувалось на підприємстві у 2011 та 2013 рр. В зв'язку з дефіцитом виробничих площ при здійсненні модернізації основних засобів тоді було витрачено 10% амортизаційних відрахувань на будівельні матеріали та оплату праці задіяних працівників.

Дослідимо динаміку зміни амортизаційних сум на основі діаграми розподілу амортизації (рис. 6).

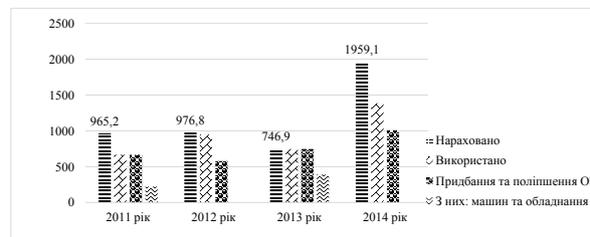


Рис. 6. Розподіл амортизаційних відрахувань ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011-2014 рр.

Загалом, щодо тенденції зміни та динаміки показника амортизаційних відрахувань на ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат» за період 2011–2014 рр., то потрібно констатувати той факт, що значно зросла величина нарахованих амортизаційних коштів, постійно відбувається придбання та поліпшення основних засобів на підприємстві. Важливим також є те, що поряд із закупівлею нового обладнання, машин та устаткування відбувається будівни-

цтво нових виробничих площ, які розширюють виробництво в цілому та приносять загальний позитивний ефект.

Висновки. Загалом на підприємстві здійснюється цільове використання амортизаційних коштів; процес відтворення та оновлення основних засобів є постійним. Проте, на нашу думку, мало приділяється уваги виведенню застарілого та зношеного обладнання з обігу, що є своєрідним «гальмом» у поліпшенні амортизаційної політики на підприємстві, адже фактично відбувається нагромадження устаткування та виникає проблема його розміщення і зберігання, тому керівництву даного підприємства необхідно зосередити свою увагу на пошуку нових шляхів розвитку та вдосконалення амортизаційної політики.

Основними шляхами удосконалення процесу відтворення основних засобів на ПАТ «Золотоніський нафтопродуктовий комбінат» є:

– зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого і непродуктивного обладнання та устаткування. Це впливає на суми нарахованої амортизації, обсяги випуску продукції, що, в свою чергу, позначається на витратах її виробництва;

– в умовах безперервної діяльності підприємства все наявне обладнання, за винятком резервного і того, що перебуває в ремонті, повинно працювати. Якщо частина його (до 15–20% встановленого) бездіяльна, то це пояснюється невідповідністю виробничих площ до монтажу машин і устаткування, диспропорціями між продуктивністю окремих ділянок виробництва, некомплектністю поставки обладнання або недостатньою організацією у виробничому процесі;

– поліпшення експлуатації машин і обладнання в часі (екстенсивне завантаження), яке досягається за рахунок підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання. Більш повне завантаження обладнання можливе за умови скорочення простоїв, чого можна досягти вдосконаленням організації виробництва і праці, матеріально-технічного забезпечення;

– підвищення якості ремонтного обслуговування основних засобів. У галузі організації самих ремонтних робіт слід дотримуватися принципів раціональної організації виробництва (паралельності, пропорційності, неперервності

тощо), методів календарного і сітьового планування та моделювання на базі комп'ютеризації розв'язання практичних завдань;

– використання прогресивних напрямів відтворення основних засобів підприємств через їх реконструкцію, технічне переоснащення, модернізацію. Це супроводжується широким оновленням основних засобів і забезпеченням структури інвестицій на користь збільшення затрат на машини, обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болховітінова О.Ю. Амортизація як елемент розрахунку зведеного балансу фінансових ресурсів (методологія прогнозних обчислень) / О.Ю. Болховітінова // Економіка і прогнозування. Науково-аналітичний журнал. – 2012. – № 1. – С. 77–91.
2. Бубенко П.Т., Тітяєв В.І., Димченко О.В., Таряник О.М., Чистякова І.А., Шкурко О.В. Амортизація і відтворення основних засобів житлово-комунальних підприємств : [монографія] ; за заг. ред. П.Т. Бубенка. – Х. : ХНАМГ. – 2010. – 257 с.
3. Гаврилюк Л.І. Економіка підприємства : [навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / Л.І. Гаврилюк. – Житомир : ЖІТІ, 2008. – 152 с.
4. Галиця І.О. Основні фонди: відтворення з урахуванням нових реалій розвитку / І.О. Галиця // Фондовий ринок. – 2009. – № 3. – С. 18–20.
5. Герасимчук М., Бурлака В., Галиця І., Задорожна О., Захарін С., Пан Л. Відтворення основних і оборотних засобів / НАН України ; Інститут економіки. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2011. – 206 с.
6. Пашнюк Л.О. Амортизаційна політика держави на сучасному етапі / Л.О.Пашнюк // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 167–169.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. Основні засоби, затв. наказом МФУ від 27.04.2000 № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
9. Чабаненко Ж.М. Особливості фінансового обліку основних засобів / Ж.М. Чабаненко // Економічний простір. – 2012. – № 57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr2012_57/statti/42.pdf.
10. Шегда А.В. Економіка підприємства : [підручник] ; за ред. А.В. Шегди. – К. : Знання, 2006. – 614 с.

УДК 338.2

Земляков І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу
Галицької академії**ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА****IMPROVEMENT OF MARKETING ACTIVITY MANAGEMENT OF TRADE INTERMEDIARY ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено сучасні підходи до управління маркетинговою діяльністю торговельно-посередницьких підприємств. Звернено увагу на процес маркетингового планування, та показано місце бенчмаркінгового аналізу в формуванні маркетингових стратегій торговельно-посередницьких підприємств. Запропоновано модель удосконалення управління маркетинговою діяльністю оптового підприємства.

Ключові слова: маркетинг, управління, бенчмаркінг, інновація, модель, маркетингова діяльність.

АННОТАЦІЯ

В статье исследованы современные подходы к управлению маркетинговой деятельностью торгово-посреднических предприятий. Обращается внимание на процесс маркетингового планирования, показывается место бенчмаркингового анализа в формировании маркетинговых стратегий торгово-посреднических предприятий. Предложена модель совершенствования управления маркетинговой деятельностью оптового предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, управление, бенчмаркинг, инновация, модель, маркетинговая деятельность.

ANNOTATION

This article explores current approaches to managing marketing activities of trade intermediary firms. Attention is paid to the process of marketing planning and the place of benchmarking analysis in shaping marketing strategies of trade intermediary companies. The model of improving the management of marketing activity of wholesalers is suggested.

Keywords: marketing, management, benchmarking, innovation, model, marketing activities.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування в ринкових умовах передбачає створення та впровадження кожним підприємством системи маркетингової діяльності. Впровадження маркетингу в діяльність підприємства дозволяє швидко адаптуватися до умов навколишнього середовища.

З метою забезпечення ефективного функціонування оптових підприємств необхідно реалізувати весь маркетинговий комплекс. Для успішного впровадження та реалізації елементів комплексу маркетингу потрібно застосувати навик ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему вдосконалення процесу управління маркетинговою діяльністю торговельно-посередницьких підприємств досліджували видатні вітчизняні та іноземні науковці: Л.В. Балабанова, О.М. Азарян, А.А. Мазаракі, І.Л. Решетнікова, В.П. Пилипчук, Т.О. Примака, С.М. Ілляшенко, Є.В. Крикавський, М.А. Окландер,

В.М. Мальченко, Ф. Котлер, Жан-Жак Ламбен, М. Мак-Дональд, А.Д. Чандлер та ін.

Виділення невирішених раніше частин. Більшість досліджених теоретичних моделей, які описують процес управління маркетингом, не відображають чіткого механізму застосування та впровадження теоретичних аспектів маркетингу в практику діяльності торговельно-посередницьких підприємств. Така ситуація спонукає до удосконалення моделювання управління маркетинговою діяльністю торговельно-посередницьких підприємств та її адаптації до практики української економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вдосконалення моделі процесу управління маркетинговою діяльністю торговельно-посередницьких підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення та підтримка конкурентоспроможності оптових підприємств в даних умовах має залежати в першу чергу від якісного управління їх маркетинговою діяльністю.

Аналіз, дослідження та організація управління оптових підприємств свідчать про те, що розвиток даної галузі залежить передусім від вміння визначати, передбачати та враховувати інтереси, смаки та бажання споживачів. Забезпечити таку умову можливо завдяки ефективному використанню всього комплексу маркетингу та реалізації всіх необхідних для цього функцій управління маркетинговою діяльністю.

Аналіз теоретичних та практичних джерел засвідчив, що на сьогоднішній день не існує єдиного універсального підходу до управління маркетинговою діяльністю оптових підприємств. Управління маркетингом торговельно-посередницького підприємства вимагає різнобічних знань, науково-дослідного підходу, стратегічного та тактичного мислення, організаторських здібностей. Теорія управління цікава в першу чергу тим, що вона постійно розвивається та вдосконалюється. Відомо, що не існує двох підприємств з однаковими моделями управління, так як методи управління постійно корегуються з врахуванням зміни кон'юнктури ринку, рівня конкуренції, досягнень науково-технічного прогресу та ін.

У результаті дослідження маркетингової діяльності та оцінки управління маркетин-

гом торговельно-посередницьких підприємств визначено основні проблеми, які існують в управлінні маркетинговою діяльністю оптових підприємств в Івано-Франківській області. Зокрема, відсутність інформації про діяльність провідних компаній, недостатній або відсутній науково-технічний рівень планування, відсутність належних умов стимулювання працівників, недостатній рівень маркетингового контролю, відсутність аналізу конкурентів та попиту споживачів та ін.

Так, розробка та реалізація функції планування потребує концентрування уваги на проблемах чіткого визначення цілей та завдань діяльності торговельно-посередницьких підприємств, визначення цілей та завдань маркетингової діяльності. Досягнути поставлених цілей неможливо без ґрунтовного аналізу маркетингового середовища, оцінки потреб та уподобань покупців, аналізу можливостей підприємства. Аналіз діяльності оптових підприємств та дослідження ринку оптової торгівлі дозволили прийти до висновку, що при здійсненні маркетингового стратегічного планування потрібно також приділяти належну увагу бенчмаркінгу та розробці і впровадженню маркетингових інновацій в діяльність торговельно-посередницьких підприємств.

Процес маркетингового планування визначає стратегічні напрямки розвитку торговельно-посередницьких підприємств, для якого бенчмаркінг має вирішальне значення. Використання бенчмаркінгу під час маркетингового стратегічного планування забезпечує врахування основних вимог, які висуваються маркетинговим середовищем та покупцями, при розробці маркетингових стратегій.

В процесі розробки маркетингових стратегій важливим є досвід провідних компаній, які працюють на даному ринку, оскільки він може допомогти в визначенні стратегічного напрямку розвитку та сприяти розподілу обмежених ресурсів торговельно-посередницького підприємства. Знання методів роботи провідних компаній та потреб покупців, отриманні в процесі бенчмаркінгу, є важливою інформацією, необхідною для розвитку підприємства.

На рис. 1 показано місце бенчмаркінгового аналізу в формуванні маркетингових стратегій торговельно-посередницьких підприємств.

Ми вважаємо, що застосування бенчмаркінгу в діяльності торговельно-посередницьких підприємств доцільно проводити після дослідження та вивчення внутрішнього середовища підприємства, оскільки впровадження, адаптація та реалізація досвіду провідних компаній в деяких випадках можуть бути неможливими через відсутність мінімально необхідного рівня забезпечення матеріальними, фінансовими чи інтелектуальними ресурсами.

В процесі розробки маркетингових стратегій необхідно вивчити та проаналізувати, наскільки підприємство адаптоване до вимог ринку, як і

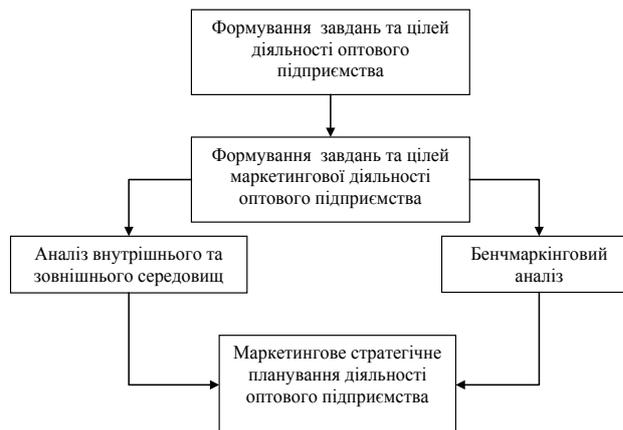


Рис. 1. Спрощена схема місця бенчмаркінгового аналізу в формуванні маркетингових стратегій торговельно-посередницьких підприємств [1, с. 139].

за рахунок чого можна покращити його діяльність, що для цього необхідно зробити та ін. Тобто першочерговою проблемою є зміна внутрішньої діяльності торговельно-посередницьких підприємств згідно вимог ринку.

Враховуючи наведені вище обставини необхідності впровадження в управління маркетинговою діяльністю бенчмаркінгу та маркетингових інновацій, аналіз маркетингової діяльності та оцінку рівня управління маркетингом торговельно-посередницьких підприємств, нами удосконалено та рекомендовано до використання в діяльності підприємств модель управління маркетинговою діяльністю оптових підприємств (рис. 2).

В запропонованій моделі знайшли своє відображення основні функції управління. Ми виходили з того, що управління маркетинговою діяльністю є підсистемою системи управління підприємством та має ґрунтуватися, виходити та доповнювати систему управління підприємством загалом.

Також ми вважаємо за доцільне відобразити в рекомендованій моделі з метою підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю торговельно-посередницьких підприємств бенчмаркінговий аналіз, врахувати інноваційну діяльність в реалізації маркетингових стратегій та можливість інтеграції в маркетингових каналах.

Першим та найважливішим етапом управління маркетингом торговельно-посередницьких підприємств є планування його маркетингової діяльності. При розробці маркетингових стратегій важливим етапом є узгодження маркетингового стратегічного планування з процесом загального планування діяльності оптового підприємства. Під час такого узгодження реалізується така функція управління, як «координація».

Із всіх загальних функцій управління маркетинговою діяльністю планування є найголовнішою, так як від неї залежить реалізація всіх інших функцій управління.

підприємства разом з використанням наукових методів та обчислювальної техніки дасть можливість більш якісно прогнозувати майбутні результати їх діяльності.

Наступним етапом управління маркетинговою діяльністю в запропонованій моделі є розробка відповідного комплексу маркетингу оптового підприємства на основі поточного планування маркетингової діяльності. На даному етапі приймаються рішення щодо забезпечення реалізації товарної, цінової, комунікаційної та політики продажу торговельно-посередницьких підприємств для впливу на суб'єктів цільового ринку з метою отримання бажаного ефекту.

Розробка комплексу маркетингу має враховувати та направлятися на потреби покупців. Зокрема, особливу увагу слід приділити політиці продажу, оскільки саме вона лежить в основі виконуваних функцій торгово-посередницьких підприємств.

Після детальної розробки комплексу маркетингу торговельно-посередницьких підприємств слідує реалізація планів. На даному етапі, як і при стратегічному маркетинговому плануванні, реалізується функція управління – «координація». Керівникам оптових підприємств потрібно відстежувати та забезпечувати узгодженість реалізації маркетингових планів із реалізацією загальних планів діяльності оптового підприємства.

Забезпечення ефективного управління маркетингом торговельно-посередницьких підприємств можливе тільки за рахунок узгодженої роботи всіх ланок підприємства. Тому управлінська функція «контроль» покликана здійснити оцінку результатів діяльності оптового підприємства. Така оцінка повинна виявити можливі відхилення фактичних результатів від запланованих, тобто визначити, чи відповідають досягнуті результати поставленим цілям.

При умові відповідності отриманих результатів діяльності оптового підприємства на ринку продовольчих товарів рекомендується підтримувати реалізацію відповідних маркетингових планів та застосування маркетингових інструментів.

У разі негативної оцінки результатів діяльності підприємства, тобто виявлення відхилення фактичних показників від планових, необхідно виявити і дослідити причину такого відхилення та внести відповідні корективи. Дана модель передбачає можливість здійснення контролю кожного етапу процесу управління маркетинговою діяльністю оптового підприємства та забезпечує можливість корегування цих процесів. Перевагою даної моделі є те, що не потрібно вносити зміни в усі етапи процесу управління маркетингом, а лише в ті, в яких виявлені певні недоліки. Таким чином, запропонована модель характеризується високою гнучкістю та адаптацією до діяльності будь-яких оптових

підприємств з різними видами асортиментних груп товарів.

Результатом реалізації функції управління «контроль» може стати не тільки корегування етапів процесу управління маркетингом (рис. 2), а й корегування загальних цілей оптового підприємства.

Запропонована нами модель управління маркетинговою діяльністю оптового підприємства на ринку продовольчих товарів:

- може бути використана в діяльності більшості підприємств оптової торгівлі на ринку продовольчих товарів;

- є достатньо гнучкою за рахунок можливості впливати на кожен етап процесу управління маркетинговою діяльністю;

- відображає вплив бенчмаркінгу та інновацій в маркетинговій діяльності на процес управління маркетингом торговельно-посередницьких підприємств Івано-Франківської області;

- враховує основні функції управління: планування, організацію, аналіз, мотивацію, контроль та координацію, які використовуються в діяльності досліджуваних підприємств;
- характеризується системністю та тісно пов'язана з загальним плануванням діяльності оптового підприємства;

- побудована на матеріалах практичного дослідження стану управління маркетинговою діяльністю, аналізу використання маркетингу сучасних підприємств в Івано-Франківській області.

Висновки. В процесі розробки маркетингових стратегій важливим є досвід провідних компаній, які працюють на даному ринку, оскільки він може допомогти в визначенні стратегічного напрямку розвитку та сприяти розподілу обмежених ресурсів торговельно-посередницького підприємства.

Врахування лише факторів маркетингового середовища при реалізації функції «планування», з нашої точки зору, є недостатнім. Залучення даних щодо минулої діяльності підприємства разом з використанням наукових методів та обчислювальної техніки дасть можливість більш якісно прогнозувати майбутні результати їх діяльності.

Перспективам подальших розвідок та вдосконаленню процесу управління маркетинговою діяльністю посередницьких підприємств нема меж. Із динамічною зміною ринкової інфраструктури будуть з'являтися нові або вдосконалені підходи до управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Земляков І.С. Маркетинг оптових торговельно-посередницьких підприємств : [текст] : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / І.С. Земляков ; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2010. – 283 с. – Бібліогр. : С. 273–283.

УДК 656.025.2.003.1

Зоріна О.І.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу**Українського державного університету залізничного транспорту***Дергоусова А.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу**Українського державного університету залізничного транспорту***Зорін А.В.***старший викладач кафедри обліку і аудиту**Українського державного університету залізничного транспорту*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЗА РАХУНОК СТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ

DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF RAIL TRANSPORT POSITIONING BY CREATING A POSITIVE IMAGE

АНОТАЦІЯ

В статті надано характеристику розробки стратегії позиціонування залізничного транспорту за рахунок формування позитивного іміджу підприємства. Доведено, що на даний час важливим кроком є формування позитивного іміджу залізничного транспорту для залучення пасажирів, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності на транспортному ринку.

Ключові слова: залізничний транспорт, імідж, конкурентоспроможність, транспортний ринок, позиціонування.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена характеристика разработки стратегии позиционирования железнодорожного транспорта за счет формирования позитивного имиджа предприятия. Доказано, что на данное время важным шагом является формирование позитивного имиджа железнодорожного транспорта для привлечения пассажиров, обеспечения и повышения конкурентоспособности на транспортном рынке.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, имидж, конкурентоспособность, транспортный рынок, позиционирования.

ANNOTATION

The article provides characteristic of development of the strategy of rail transport positioning by creating a positive company's image. It is proved that currently the important step is to create a positive image of rail transport to attract passengers, providing and increasing the competitiveness on the transport market. The stages of image formation of passenger rail transportation are identified.

Keywords: railway transport, image, passenger transportation, competitiveness, transport market, transport services.

Постановка проблеми. Що впливає і яким чином підприємство стає примітним на ринку і викликає довіру у споживачів? Сьогодні це питання є одним з найбільш важливих і первинних в процесі становлення і упродовж усього життєвого циклу існування підприємства, воно відображає проблему формування іміджу і створення, таким чином, психологічно відмінного від інших фірм продукту. В широкому розумінні, імідж підприємства – це його «обличчя» в «дзеркалі громадської думки», тобто сформоване уявлення цільової аудиторії про діяльність і успіхи компанії, яке чинить постійний і динамічний вплив на взаємовідношення підприємства з його реальними і

потенційними клієнтами, його конкурентоспроможність, фінансові результати і контакти з державними установами. Питання іміджевидення були вперше розглянуті американським економістом Д. Болдингом у 1961 р. як спеціальний напрям з вивчення умов, що сприяють бізнесу. На жаль, лише не так давно цей напрям знайшов відповідне визнання в Україні. І тільки зараз він починає розвиватися не лише як наука про формування в суспільній та індивідуальній свідомості образів окремих лідерів політичної, економічної сфер життя, образів окремих підприємств, фірм, організацій як на внутрішньому і на міжнародних ринках, так і підприємництва України в цілому. Цей процес є життєво необхідним для становлення високорозвиненої ділової і політичної культури в країні, що пояснює його перспективність. Обумовленість формування іміджу може бути також продемонстрована на прийомі ієрархії потреб Маслоу, які, починаючи із задоволення фундаментальних – фізіологічних (їжа, вода, сон) і потреб у безпеці (стабільність, порядок), – переходять до задоволення вищих соціальних потреб – в любові (сім'я, дружба), потребі в повазі і самоактуалізації. Останнє і спричиняє за собою безпосередньо необхідність формування власного позитивного іміджу. Таким чином, отримання позитивних представлень оточення про особу і вплив на їх відношення є певною закономірністю з точки зору психології і соціального розвитку суспільства, що, у свою чергу, може бути прикладене до потреби формування іміджу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія формування іміджу підприємства посідає важливу роль в сучасній науковій думці. Питання, пов'язані з визначенням та формуванням іміджу, знайшли відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Цій темі присвячені роботи Л.В., Джи Б. Даниленка, В.Г. Королько, В.Д. Шкардуна та ін.

Проте на сьогодні не досить повно розкриті питання розробки стратегії позиціонування залізничного транспорту України за рахунок розробки та реалізації напрямків та етапів формування його позитивного іміджу, а конкретно пасажирських перевезень як чинника підвищення конкурентоспроможності залізничних пасажирських перевезень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Розробка напрямків і етапів формування позитивного іміджу залізничних пасажирських перевезень в Україні, що є одним з аспектів розробки стратегії позиціонування залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці створення іміджу підприємства розглядається як одна із стратегічних цілей управління, яка вважається не менш важливою, ніж впровадження нових технологій, стабілізація фінансового середовища, найму персоналу і розширення ринків збуту [2, с. 58].

Але одного бажання мати власний імідж, виявляється, мало. Так, багато компаній, впливаючись в ряди тих, хто бажає мати свій індивідуальний образ, стикаються з серйозними проблемами, оскільки не обтяжують себе з'ясуванням змісту поняття «корпоративний імідж» і сутності, що стоїть за ним, явища, особливостей його формування, важливості взаємодії всіх складових його елементів, його призначення, а головне – можливості застосування з користю. А ті, хто усвідомлює все це, нерідко забувають про те, що ми живемо у динамічному суспільстві, яке вимагає постійних модифікацій, додавання чогось нового, цікавого. «Якщо ви хочете перемогти в грі під назвою імідж, не варто спочивати на лаврах – адже, поки ви розслабляєтеся, вас обходять суперники!» [2, с. 24].

Таким чином, формування і постійна оцінка ефективності іміджу є важливим етапом в житті будь-якої організації в умовах ринку.

Специфічність іміджу як атрибуту підприємства виявляється в тому, що він існує незалежно від зусиль самого підприємства. Синтез уявлень про підприємство, властивих різним групам громадськості, створює більш загальне і емне уявлення про підприємство, що називають його корпоративним іміджем.

Імідж підприємства у споживачів складають уявлення людей щодо унікальних характеристик, яким, на їх думку, має відповідати продукція підприємства: якість, дизайн, популярність торгової марки; сервісні послуги та система знижок, що надаються підприємством; ціна на продукцію; уявлення споживачів про заявлені місії та стратегію підприємства, а також його фірмовий стиль. Бізнес-імідж підприємства складається з уявлень партнерів про підприємство як суб'єкта певної діяльності.

Як основні детермінанти бізнес-іміджу виступають: ділова репутація або сумлінність (дотримання етичних норм бізнесу) у здійсненні

підприємницької діяльності, надійність, лояльність підприємства до партнерів, інформаційна відкритість, а також ділова активність підприємства, індикаторами якої є обсяг продажів, відносна частка ринку, різноманітність товарів, гнучкість цінової політики тощо.

Працюючи в умовах досить жорсткої конкуренції, залізничний транспорт, намагаючись підвищити власну конкурентоспроможність, повинен обов'язково звертати увагу на думку громадськості щодо його власного іміджу. Необхідним є також застосування певних іміджеутворюючих заходів, що сприятиме не тільки формуванню позитивної думки у громадськості відносно роботи транспорту, а й допоможе залучити потенційних клієнтів.

Імідж підприємства – цілісне сприйняття (розуміння й оцінка) організації різними групами громадськості, що формується на основі зберігання в їхній пам'яті інформації про різні сторони діяльності підприємства. Тобто це щось середнє між поданням, яке компанія хоче створити про себе у громадськості (активні дії компанії по формуванню і адекватному сприйняттю свого «обличчя»), і представленням про компанію, яке існує у громадськості («відображення» особи компанії в пам'яті клієнта). Це емоційно забарвлений образ підприємства, часто свідомо сформований, що володіє цілеспрямовано заданими характеристиками і покликаний надавати певний психологічний вплив на конкретні групи соціуму.

Таким чином, зміст поняття «імідж підприємства» включає в себе дві складові: описову (або інформаційну), яка відображає образ підприємства, й оцінну, яка існує в силу того, що будь-яка інформація про підприємство спонукає в суспільстві (суспільній свідомості) оцінки, емоції, які можуть мати різну інтенсивність, можуть прийматися або відхилятися.

Серед основних видів іміджу можна назвати такі, як бажаний, традиційний, реальний, сприятливий, позитивний, ідеалізований, новий (оновлений) імідж [3, с. 293]. Однак під даними назвами слід розуміти скоріше окремі характеристики, якості іміджу, а не його різновиди. Крім того, в процесі життя організації імідж може переходити з однієї якості в іншу. Так, бажаний імідж може перейти в реальний, якщо докласти певних зусиль, а традиційний імідж – перейти в нову якість або отримати оновлене «обличчя». Також у підприємства може існувати одночасно декілька іміджів, які стають актуальними в залежності від цілей, що переслідуються ним в даний момент, і від запитів цільової аудиторії, з якою підприємство працює в певний період часу.

Імідж – це комплексне поняття, яке складається з безлічі показників. Їх можна умовно розділити на дві групи: основні, пов'язані з головною діяльністю компанії, і супутні.

До основних, наприклад, відносяться такі категорії, як загальна популярність і репу-

тація, швидкість реагування на зміну потреб споживачів, інноваційний потенціал, престиж вироблених продуктів, рекламна політика, зарубіжні зв'язки, фінансова стійкість, конкурентні позиції.

Супутні складові не є другорядними або менш значимими, як це може здатися на перший погляд. Вони ґрунтуються на особистісному, суб'єктивному, сприйнятті іміджу підприємства, отже, є суперечливими, а результати формування – непередбачуваними. До числа таких складових можна віднести характер і стиль відносин з клієнтами, корпоративну культуру, образ персоналу підприємства (як його професійних, так і особистісних характеристик), стиль підприємства (роль і місце на ринку), внутрішньої, зовнішньої атрибутики (елементи іміджевої символіки – місія, герб, прапор, традиції, форма – в цілому корпоративний стиль).

Ще однією важливою складовою іміджу є образ керівника. Важливо, щоб і він був позитивним. Формування образу складається з його професійної, соціальної діяльності, його особистісних характеристик, минулого і сьогодення.

Якщо казати про елементи іміджу залізничних пасажирських перевезень, що сприймаються споживачами транспортних послуг, то тут важливу роль відіграє «обгортка» пасажирських перевезень: якість надання допоїздних послуг та послуг у поїзді, можливість придбання квитків за допомогою Інтернету, перевезення більш комфортабельними поїздами тощо. Всі ці категорії є точками відліку у розробці стратегії позиціонування залізничного транспорту у свідомості клієнтів.

Сьогодні практично всі ці складові іміджу на залізничному транспорті реалізуються на досить високому рівні. Хоча і існує ряд причин, що відштовхують споживачів і змушують їх звернутися до автотранспорту.

Якщо ж говорити про бізнес-імідж залізничного транспорту в сфері пасажирських перевезень, то варто відзначити, що «Укрзалізниця» сьогодні має тісні та міцні зв'язки зі своїми партнерами, виконуючи всі свої зобов'язання перед ними. Це має велике значення для подальшого партнерства, пошуку нових інвесторів та створення здорового бізнес-середовища на транспортному ринку.

Будь-який захід на підприємстві неможливий без ретельного його планування. Формування позитивного іміджу залізничних пасажирських перевезень не є виключенням, тому варто створити методіку формування корпоративного іміджу, яка складається з певних етапів і безперечно базою для формування іміджу залізничних пасажирських перевезень.

1. Аналіз маркетингового середовища залізничного транспорту та виділення цільових

(найбільш важливих для його діяльності) груп громадськості: бізнесмени, студенти, школярі, туристи тощо.

2. Формування набору найбільш істотних іміджеобразуючих факторів для кожної з цільових груп громадськості: швидкість, комфорт, безпека, екологічність, сервіс.

3. Розробка бажаного образу залізничного транспорту (з точки зору встановлених стратегічних цілей) для кожної цільової групи громадськості. Наприклад, як той, що піклується про своїх клієнтів та постійно розвивається.

4. Оцінка стану іміджу залізничного транспорту в кожній з цільових груп громадськості. Це здійснюється за допомогою проведення маркетингових досліджень ринку транспортних послуг.

5. Розробка і реалізація плану заходів щодо формування позитивного іміджу залізничного транспорту у свідомості цільових груп.

6. Контроль результатів, що досягаються, і корекція (при необхідності) плану.

Не слід забувати, що формується імідж не тільки результатами діяльності підприємства, а й умілим використанням інструментів публік рилейшнз задля емоційного впливу на потенційних і наявних споживачів послуг, стимулювання позитивного ставлення до нього, готовністю взаємодіяти, відгукуватися на соціальні, економічні, політичні сигнали.

Висновки. Можна стверджувати, що на сьогодні формування позитивного іміджу є однією з найважливіших задач та цілей будь-якого підприємства, в тому числі і «Укрзалізниця». Це визначає його позицію у свідомості потенційного споживача транспортних пасажирських послуг. Важливим кроком при цьому є визначення найбільш впливових чинників іміджеутворення у клієнтів, які є також і чинниками позиціонування пасажирських залізничних перевезень. Сьогодні українські залізниці повинні звернути увагу на власний імідж в очах громадськості для подальшого закріплення власної конкурентної позиції на ринку транспортних послуг. Для цього доцільно використовувати різні засоби публік рилейшнз, які формують сприятливі умови створення іміджу українських залізниць в сфері пасажирських перевезень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даулінг Грем. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности : [текст] / Грем Даулінг. – М. : Консалтинговая группа «ИМИДЖ-контакт», 2003. – 368 с.
2. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение : [текст] / Б. Джи. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – 224 с.
3. Королько, В.Г. Основы публік рилейшнз : [текст] / В.Г. Королько. – К. : «Ваклер», 2001. – 528 с.

УДК 331.101.262

Зубрицька Я.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE'S LABOUR POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто існуючі методичні підходи до оцінювання трудового потенціалу на різних економічних рівнях. Автор підкреслює важливість комплексного підходу до оцінювання трудового потенціалу підприємства з урахуванням його компонентів. Запропоновано використовувати метод індексу ресурсів для оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства. Даний підхід дає змогу комплексно оцінити рівень трудового потенціалу підприємства за допомогою інтегрального показника.

Ключові слова: трудовий потенціал, оцінка, індекс, профіль, рівень.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие методические подходы к оценке трудового потенциала на различных экономических уровнях. Автор подчеркивает важность комплексного подхода к оценке трудового потенциала предприятия с учетом его компонентов. Предложено использовать метод индекса ресурсов для оценки уровня трудового потенциала предприятия. Данный подход позволяет комплексно оценить уровень трудового потенциала предприятия с помощью интегрального показателя.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оценка, индекс, профиль, уровень.

ANNOTATION

The article investigates the existing methodological approaches to the assessment of the labour potential at different economical levels. The author emphasizes the importance of an integrated approach to the assessment of the enterprise's labour potential (using its components). It is suggested to use the method of resource index for the assessment of the enterprise's labour potential. This approach allows to provide the comprehensive assessment of the level of enterprise's labour potential with the help of the integral indicator.

Keywords: labour potential, assessment, index, profile, level.

Постановка проблеми. Оцінювання трудового потенціалу відіграє важливу роль в управлінні трудовим потенціалом підприємства, бо здійснює одну з основоположних функцій менеджменту – контроль. Саме від ефективної реалізації даної функції залежить рівень трудового потенціалу у майбутньому та можливість його зростання. Крім того, оцінювання може дозволити визначити ключові проблемні аспекти, пов'язані з трудовим потенціалом на підприємстві. Оцінювання трудового потенціалу підприємства викликає великі труднощі. Слід зазначити, що єдина універсальна методика, яка придатна для вирішення всього комплексу завдань, сьогодні відсутня як в українській, так і в зарубіжній статистичній практиці та науковій теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням методології оцінювання трудового потенціалу на різних рівнях займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк,

І.А. Минаков, Г.Є. Смирнов, Н.П. Касторнов, Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк, М.М. Качмарик, А.В. Череп та ін. Дуже часто використовується продуктивність праці у різних одиницях вимірювання як на рівні держави чи регіону, так і на рівні підприємства [1, с. 64; 2, с. 211; 3; 4, с. 264–265; 5, с. 309]. О.С. Федонін відмічає, що «оцінювання трудового потенціалу підприємства має будуватися на основі економічних оцінок здібностей людей створювати певний дохід» [2, с. 207].

Виділення невирішених раніше частин. На даний момент часу в науковій літературі та практичній діяльності не існує визначеної методології оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства. Перш за все це пов'язано з неоднозначністю визначення сутності трудового потенціалу, його компонентів та відсутністю загальноприйнятої методології його оцінювання [6, с. 194].

Вченими пропонуються різні системи показників та методи оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства, характерною рисою яких є несистематичність в методології, наявність великої кількості показників, які, на нашу думку, є лише опосередкованими показниками трудового потенціалу. Зокрема, дуже часто використовується продуктивність праці у різних одиницях вимірювання [6, с. 194]. Звісно, не можна ігнорувати даний показник, бо він є надзвичайно важливим для оцінки ефективності використання трудового потенціалу, проте не дає вичерпної інформації для характеристики даної категорії. Тому, на нашу думку, важливим є розглянути повнішу систему показників задля комплексного оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства [6, с. 194–195].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Запропонувати комплексний підхід до оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства на основі врахування значення основних його компонентів. Реалізувати запропонований підхід на практичному прикладі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті аналізу наукової літератури за вищезгаданою тематикою можна визначити наступні основні напрямки оцінювання трудового потенціалу підприємства:

– кількісна оцінка за соціальною структурою кадрів (чисельність, вік, стать, освіченість, стаж роботи тощо);

– оцінка здійсненої роботи за сукупним фондом робочого часу відпрацьованого персоналом підприємства;

– вартісна оцінка реалізації трудових можливостей працівників (розмір фонду оплати праці працівників, обсяг витрат на персонал, обсяг валового доходу чи прибутку підприємства, продуктивність праці тощо).

Зрозуміло, що такі оцінки носять спрощений характер. Сучасний підхід до трудового потенціалу має носити комплексний характер, який відображає все різноманіття природи трудового потенціалу, при цьому бути досить простим і універсальним у використанні. Виходячи з наданих міркувань, ми пропонуємо для оцінювання стану трудового потенціалу підприємства використовувати метод індексів ресурсів [7, с. 77].

Метод індексів ресурсів використовується для оцінки стану нематеріальних ресурсів організації. Суть методу полягає у виділенні ключових параметрів, що відображають в цілому стан ресурсу кожного виду. Кожен ключовий параметр кожного виду ресурсу оцінюють за допомогою певного оціночного показника. Для цього вимірюють фактичні значення показників, які відповідають кожному параметрові і встановлюють шкалу критеріїв для їх оцінки в балах. По кожному виділеному параметру проводиться розрахунок індексу ресурсу (I_i) за формулою [7, с. 78]:

$$I_i = IB_i + (6 - П_i), \quad (1)$$

де IB_i – індекс важливості i -го виду ключового параметру;

$П_i$ – індекс проблемності відповідного виду ключового параметру ($i = 1, \dots, n$; n – кількість ключових параметрів).

Індекс важливості визначається за п'ятибальною шкалою залежно від ступеня впливу даного виду ключового параметра на трудовий потенціал організації.

Індекс проблемності обчислюється на підставі співвідношення фактичного і еталонного значення показника i -го виду ключового параметра. Такий розрахунок проводиться по всіх видах ресурсів, потім визначають інтегральний індекс ($I_{\text{заг}}$) за формулою [7, с. 79]:

$$I_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^n I_i. \quad (2)$$

Відзначимо, що метод індексів ресурсів являється модифікацією індикаторного методу [8], який належить до системи методів оцінки досягнень. У запропонованій методології індикатори – це сигнали благополуччя й загрози системи, які можуть відображати наявність і рівень використання ресурсів праці на підприємстві, конкурентоспроможність і рівень трудового потенціалу.

Доцільність вибору методу індексів ресурсів для оцінки рівня трудового потенціалу має наступні переваги:

– метод дає можливість отримати багатомірну комплексну оцінку трудового потенціалу підприємства;

– стан трудового потенціалу можна виразити одним інтегральним показником.

Оцінювання стану трудового потенціалу підприємства здійснювалося за наступним алгоритмом.

Етап 1. Вибір індикаторів стану трудового потенціалу. Такими індикаторами було обрано:

- рівень освіти співробітників;
- стаж роботи в організації;
- рівень плинності кадрів;
- ступінь якості розстановки кадрів;
- стан розвитку персоналу;
- рівень трудової дисципліни;
- рівень задоволеності працею.

Рівень освіти працівників будемо характеризувати як відсоток працівників з вищою, незакінченою та базовою вищою освітою. Стаж роботи – як відсоток працівників, які мають стаж роботи більше трьох років. Рівень плинності кадрів визначається за коефіцієнтом плинності персоналу. Ступінь якості розстановки визначається підприємством у відсотках до загального кадрового складу. Стан розвитку персоналу пропонується визначати як частку осіб, що пройшли підвищення кваліфікації або навчалися новим спеціальностям. Рівень трудової дисципліни визначається за відповідним коефіцієнтом трудової дисципліни персоналу. Рівень задоволеності працею пропонується оцінювати шляхом анкетування працівників, у балах.

Етап 2. Отримання фактичної інформації для розрахунку індексів. Емпіричні дані було взято зі звітності та інших внутрішніх документів, офіційного сайту підприємства [9]. Рівень задоволеності працею кадрів визначався за групами показників (зміст і важливість роботи, умови на робочому місці, ясність посадових обов'язків, оплата праці, можливість і справедливість системи просування, можливість навчання, зацікавленість компанії у співробітниках) шляхом анкетування працівників. З метою спрощення

Таблиця 1

Результати опитування щодо задоволеності працею співробітників ПАТ «Токмацький ковальсько-штампувальний завод» (ПАТ «ТКШЗ»)

№	Загальна сума балів	Середній бал
1	98,4	2,05
2	72	1,5
3	96	2
4	95,04	1,98
5	127,2	2,65
6	46,08	0,96
7	79,68	1,66
8	37,44	0,78
9	36,96	0,77
10	34,08	0,71
11	108,48	2,26
12	28,8	0,6
13	115,2	2,4
14	100,32	2,09
Загальний середній бал		22,41

обробки результатів анкетування відповіді було формалізовано шляхом присвоєння ним відповідних балів. Варто відзначити, що структуру опитуваних було наближено до структури персоналу на підприємстві. Результати опитування надано у таблиці 1.

Етап 3. Встановлення критеріїв для оцінки рівня задоволеності співробітників [7]. Шкала була розроблена на підставі вимог і особливостей підприємства, що розглядається та кількості питань в анкеті (табл. 2).

Таблиця 2
Шкала оцінювання задоволеності співробітників працею на підприємстві

Оцінка задоволеності, бали	Характеристика ступеня задоволеності в розрахунку на одного співробітника
0-8	Абсолютно незадоволений
9-17	Низька задоволеність
18-26	Середній рівень задоволеності
27-35	Задоволеність вище середнього
36-42	Високий рівень задоволеності

Отже, рівень задоволеності працею співробітників ПАТ «ТКШЗ» є середнім.

Етап 4. Отримання ключових показників стану трудового потенціалу в балах. Індекс важливості визначається за п'ятибальною шкалою залежно від ступеня впливу даного виду ключового параметра на потенціал організації. Для цього фактичні значення ключових показників слід перевести в бали на підставі оціночної шкали розробленої для промислового підприємства. Індекс проблемності визначається також за шкалою, наданою у таблиці 3.

Здійснимо оцінку ключових показників трудового потенціалу для ПАТ «ТКШЗ» (табл. 4).

Визначимо показники індексу важливості та проблемності для розрахунку інтегрального індексу (табл. 5).

Етап 5. Розрахунок індексу ресурсу по кожному ключовому параметру. Розрахунок здійснюється за формулою (1). Порядкові номери ресурсів надано в таблиці 5.

$$I_1 = 2 + (6 - 3) = 5$$

$$I_2 = 4 + (6 - 1) = 9$$

Таблиця 3
Оціночна шкала ключових показників трудового потенціалу підприємства

Оцінка, бали	Частка працівників, %			Задоволеність працею	Ступінь якості розстановки кадрів, %	Рівень плинності кадрів	Рівень трудової дисципліни
	що мають вищу, незакінчену та базову вищу освіту	зі стажем роботи 3 та більше років	що пройшли підвищення кваліфікації або навчалися новим спеціальностям				
1	По 25 включно	По 25 включно	0	Абсолютно незадоволений	По 25 включно	0,3 і вище	0,94 та більше
2	26-41	26-41	1-3	Низька задоволеність	26-41	0,2-0,29	0,95-0,96
3	42-57	42-57	4-13	Середній рівень задоволеності	42-57	0,1-0,19	0,97-0,98
4	58-73	58-73	14-29	Задоволеність вище середнього рівня	58-73	0,06 – 0,1	0,99
5	74 та вище	74 та вище	30 та більше	Високий рівень задоволеності	74 та вище	Не більше 0,05	1

Таблиця 4
Оцінка ключових показників трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ»

Оцінка, бали	Частка працівників, %			Задоволеність працею	Ступінь якості розстановки кадрів, %	Рівень плинності кадрів	Рівень трудової дисципліни
	з вищою, незакінченою та базовою вищою освіту	зі стажем роботи 3 та більше років	що були залучені до проф. розвитку				
факт	39	63	12,1	Середній рівень задоволеності	43	0,126	0,86
бали	2	4	3	3	3	3	1
Середній бал	2,71	Загальний бал	19				

Таблиця 5
Визначення індексів для розрахунку інтегрального індексу оцінки трудового потенціалу підприємства

Показники	Рівень освіченості (1)	Рівень виробничого досвіду (2)	Рівень розвитку персоналу (3)	Ступінь задоволеності працею (4)	Рівень якості розстановки кадрів (5)	Рівень плинності кадрів (6)	Рівень трудової дисципліни (7)
Індекс важливості	2	4	3	3	3	3	1
Еталонне значення	5	5	5	5	5	5	5
Індекс проблемності							
(еталонне значення – факт)	3	1	2	2	2	2	4

$$I_3 = 3 + (6 - 2) = 7$$

$$I_4 = 3 + (6 - 2) = 7$$

$$I_5 = 3 + (6 - 2) = 7$$

$$I_6 = 3 + (6 - 2) = 7$$

$$I_7 = 1 + (6 - 4) = 3$$

Таким чином, ми отримали розрахунок індексу ресурсу за кожним показником трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ».

Етап 6. Розрахунок інтегрального індексу. Розрахунок здійснюється за формулою (2):

$$I_{\text{заг}} = 5 + 9 + 7 + 7 + 7 + 7 + 3 = 45.$$

Отже, інтегральний індекс трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ» становить 45.

Етап 7. Побудова шкали оцінки трудового потенціалу. На підставі можливого діапазону бальних оцінок індексу визначимо мінімальне (3 бала x 7 показників = 21 бал) і максимальне (11 балів x 7 показників = 77 балів) значення інтегрального індексу стану трудового потенціалу підприємства. Сформуємо шкалу оцінки стану трудового потенціалу промислового підприємства (табл. 6).

Таблиця 6
Шкала оцінки трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ»

Оцінка, бали	Рівні стану трудового потенціалу підприємства
75-77	Високий рівень трудового потенціалу
60-74	Рівень трудового потенціалу вище середнього
45-59	Середній рівень трудового потенціалу
30-44	Низький рівень трудового потенціалу
Менше 29	Трудовий потенціал є гранично низьким

Отже, рівень трудового потенціалу на ПАТ «ТКШЗ» є середнім (зі значенням інтегрального індексу 45). Проте це крайня границя між середнім та низьким рівнем трудового потенціалу, що свідчить про необхідність удосконалення політики формування та управління трудовим потенціалом підприємства.

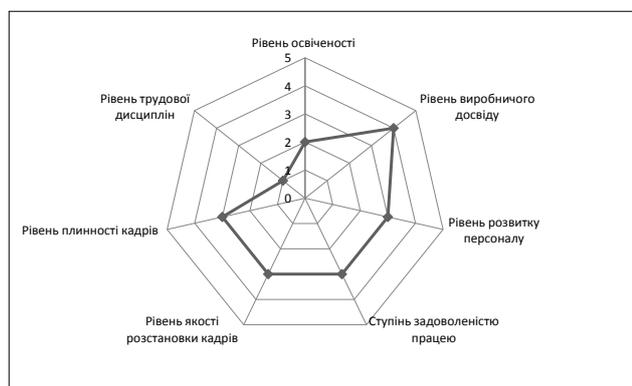


Рис. 1. Профіль трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ»

На основі отриманих даних побудуємо профіль трудового потенціалу промислового підприємства (рис. 1). Це дасть змогу наглядно

зобразити оцінку рівня трудового потенціалу за основними його складовими і побачити індикатори його благополуччя та загроз.

З профілю наглядно видно, що найбільшими проблемами стану трудового потенціалу ПАТ «ТКШЗ» є рівень трудової дисципліни та освіченості. Стан задоволеності співробітників працею та розвитку персоналу є задовільним. Це, в свою чергу свідчить про необхідність перегляду мотиваційної політики працівників підприємства як фактору підвищення рівня трудового потенціалу на підприємстві

Висновки. Було розглянуто запропонований методичний підхід до оцінки рівня трудового потенціалу підприємства, який на відміну від існуючих дає змогу комплексно оцінити трудовий потенціал підприємства за допомогою інтегрального показника. Побудований профіль трудового потенціалу підприємства продемонстрував наявність на підприємстві індикаторів благополуччя та загрози щодо даного аспекту і послужив обґрунтуванням для розробки програми підвищення рівня трудового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономика сельского хозяйства : [учебн. пособ.] / [Минаков И.А., Смирнов Г.Е., Касторнов Н.П. и др.] ; под.ред. И.А. Минакова. – М. : КолосС, 2006. – 288 с.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ. – 2003. – 316 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб.] / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблюдська, О.О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.ua/15840720/ekonomika/potentsial_i_rozvitok_pidpriyemstva_-_bachevskiy_bye.
4. Качмарик М.М. Оцінка ефективності управління і використання трудового потенціалу / М.М. Качмарик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2005. – № 15(5). – С. 262–266.
5. Череп А.В. Аналіз і оцінка ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах агропромислового комплексу / А.В. Череп, Л.В. Шитікова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т. 2. – № 6. – С. 308–311.
6. Зубрицька Я.О. Методичні підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Я.О. Зубрицька // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – № 21(17). – С. 194–199.
7. Третьякова Е.П. Современный подход к оценке трудового потенциала организации / Е.П. Третьякова // Вестник ЮУрГУ. – 2010. № 7. – С. 77–82.
8. Гилева Т. Компетентностно-ориентированный подход к формированию стратегии развития предприятия / Т. Гилева // Проблемы теории и практики управления – 2007. – № 9. – С. 106–115.
9. Офіційний сайт ПАТ «Токмацький ковальсько-штампувальний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pokovka.pat.ua>.

УДК 332.8:658.15

Іванків О.Я.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ

CURRENT APPROACHES TO ESTIMATION OF SERVICE QUALITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано моделі, які описують сприйняття споживачем якості отриманих послуг. Досліджено, що всі підходи до сприйняття та оцінки якості послуги засновані на виділенні споживачем в послугі деяких властивостей і елементів, що формують ставлення споживача до послуги в цілому.

Ключові слова: послуга, якість, оцінка якості послуг, сукупність властивостей послуги, моделі сприйняття споживачем якості послуги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы модели, описывающие восприятие потребителем качества полученных услуг. Доказано, что все подходы к восприятию и оценке качества услуги основаны на выделении потребителем в услуге некоторых свойств и элементов, формирующих отношение потребителя к услуге в целом.

Ключевые слова: услуга, качество, оценка качества услуг, совокупность свойств услуги, модели восприятия потребителем качества услуги.

ANNOTATION

The article reviews and analyzes the models that describe consumer perceptions of the quality of received services. It is revealed that all approaches to perception and evaluation of service quality are based on the allocation of some properties and elements of the service by the consumer, which shape consumer attitudes to the service as a whole. This estimation is based on a comparison of expected and actually received service level according to the selected properties.

Keywords: quality, service, service quality evaluation, service quality perception models.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки постачальники послуг та їх споживачі дивляться на одні і ті ж речі по-різному. Постачальники зазвичай мислять в категоріях послуги, яку вони надають, працівників, яких вони наймають для надання цієї послуги, і технологій, що використовуються співробітниками при наданні послуг. Споживачі бачать послуги зі своїх позицій, аналізуючи, чи отримали вони результати, наслідки або вигоди, на які розраховували.

Постачальники часто формалізують перспективи для своєї «послуги, працівників і процесів» у вигляді специфікацій і технологій. У багатьох підприємствах все ще існує тенденція вважати, що якщо технології здійснюються відповідно до специфікації, то вони зробили все можливе. Одна з основних відмінностей між версіями стандарту ISO 9001 2000 р. та 2008 р. полягає у визнанні в останній версії того, що слідування технологіям і відповідність специфікаціям хоч і є важливими аспектами діяльності підприємства, однак їх може виявитися недо-

статньо для досягнення підприємством своїх цілей, якщо кінцевий результат не задовольняє споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у розробку теорії ефективного управління якістю послуг внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Басовський, Ю. Бібік, Д. Богиня, Е. Векслер, В. Гиссин, О. Глічев, О. Грішнова, У. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, П. Калита, Ю. Койфман, Ф. Кросбі, В. Лapidус, Г. Тагуті, А. Фейгенбаум, М. Шаповал, Р. Шонбергер, У. Шухарт та ін. Проте слід зазначити, що ще залишається низка питань, які вимагають поглибленого дослідження. Зокрема, серед загальнопроблем, на нашу думку, потребують розвідки дослідження моделей сприйняття якості послуг на основі гармонізації інтересів зацікавлених сторін [1, с. 114].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження та аналіз схем та алгоритмів, які описують сприйняття споживачем якості отриманих послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні підприємства найчастіше використовують безліч різних специфікацій при виконанні великих контрактів, таких як будівельні проекти або встановлення нової телефонної системи, які зазвичай супроводжуються детально розробленими специфікаціями і, можливо, угодами про рівень обслуговування. Вироблена продукція, починаючи від автомобілів і закінчуючи програмним забезпеченням, теж часто супроводжуються детальними специфікаціями з проектування і виробництва, але ретельне слідування специфікації не обов'язково викличе задоволення споживача, якщо, наприклад, персонал виробника послуги спрацював неефективно.

Тому альтернативним рішенням оцінювання якості послуги є метод розкладання послуги на складові процеси, для кожного з яких

визначаються показники якості, що характеризують процеси та етапи надання послуги. У цьому випадку оцінка якості послуги рівна сумі оцінок складових процесів. Встановлення рівня ефективності процесів створення послуги, тобто їх якості, а також ідентифікація можливих невідповідностей та виявлення причин їх виникнення, здійснюється шляхом проведення вимірювань і оцінки показників якості послуги [2, с. 14].

Структурні особливості процесу надання послуги можна охарактеризувати через поняття складності послуги. Під складністю послуги в цьому випадку розуміють кількість операцій і взаємодій між споживачем та виконавцем, які потрібні для надання послуги. Чим складніший процес надання послуги, чим більше він розтягнутий у часі, чим більше персоналу залучено до його здійснення, тим важче досягти високого рівня оцінки. Більш складний процес дає споживачеві можливість бачити більшу кількість аспектів послуги, включаючи порушення процесу.

Таким чином, можна припустити існування детермінованої зворотної залежності між складністю процесу надання послуги та його якістю, задоволеністю споживачів: чим складніша послуга, тим, відповідно, нижчий рівень якості і більший діапазон значень його оцінок. Однак складність послуги можна віднести лише до одного з факторів, що впливають на якість послуги, дія якого не завжди є вирішальною. Так, наприклад, готельна послуга є більш складною в порівнянні з послугою з організації ділових заходів (більша кількість процесів, протяжність у часі). Тим не менше, оцінки якості готельних послуг, як правило, перевищують аналогічні оцінки організації ділових заходів, що пояснюється тим, що готельна послуга характеризується більшою стандартизацією і, отже, більшою керованістю процесом, який дозволяє забезпечувати високу якість [3, с. 266].

З іншого боку, можна говорити про залежність між складністю окремих процесів і задоволеністю споживачів цими процесами, а також розмахом варіації значень оцінок процесів. Для оцінки окремих процесів можуть бути використані різні показники якості, виділення яких в

більшості випадків залежить від рівня їх важливості з точки зору виконавця.

Таким чином, ми отримуємо сукупність властивостей послуги, до яких споживач висуває свої вимоги і оцінює послугу за рівнем їх виконання, і сукупність показників якості, за якими виконавець може оцінити процес надання послуги.

Вищезазначене дозволяє сформулювати метод оцінки якості послуг, структурно-логічна схема якого представлена на рис. 1. Суть методу полягає в тому, що з одного боку, основною метою будь-якого підприємства є збалансоване довгострокове задоволення інтересів не лише кінцевого споживача, але і сторін, зацікавлених у діяльності організації, а з іншого – якість послуги характеризується групою показників якості, від значення яких безпосередньо залежить рівень якості процесу надання послуги [4, с. 53].

Враховуючи сучасну тенденцію, спрямовану на надання цілого комплексу послуг, оцінка яких включає величезну кількість показників якості процесів надання послуги, в основу розробленого методу закладений принцип оцінки, заснований на формуванні репрезентативної вибірки показників якості послуг, яка визначається з урахуванням виявлення залежності між вимогами сторін, зацікавлених в діяльності організації, та показниками якості (далі ПЯ) послуги.

При наданні організацією комплексу послуг для кожного конкретного споживача формується свій пакет послуг з певними параметрами, на підставі якого можна визначити найбільш значущі для нього вимоги.

До параметрів послуги відносяться:

- бажаний набір (пакет) послуг з представленого комплексу даного підприємства;

- вимоги сторін, зацікавлених у діяльності підприємства, виконання яких необхідне для надання необхідного пакету послуг;

- процеси надання даного пакету послуг.

Визначення основних параметрів послуги дозволяє, з урахуванням залежності між вимогами та показниками, встановити вибірку значимих показників якості з представленої сукупності для кожного окремого випадку надання комплексу послуг [3, с. 348].

Для встановлення цієї залежності буде мати матриця зв'язків – матрична діаграма, в якій у наочній формі представ-

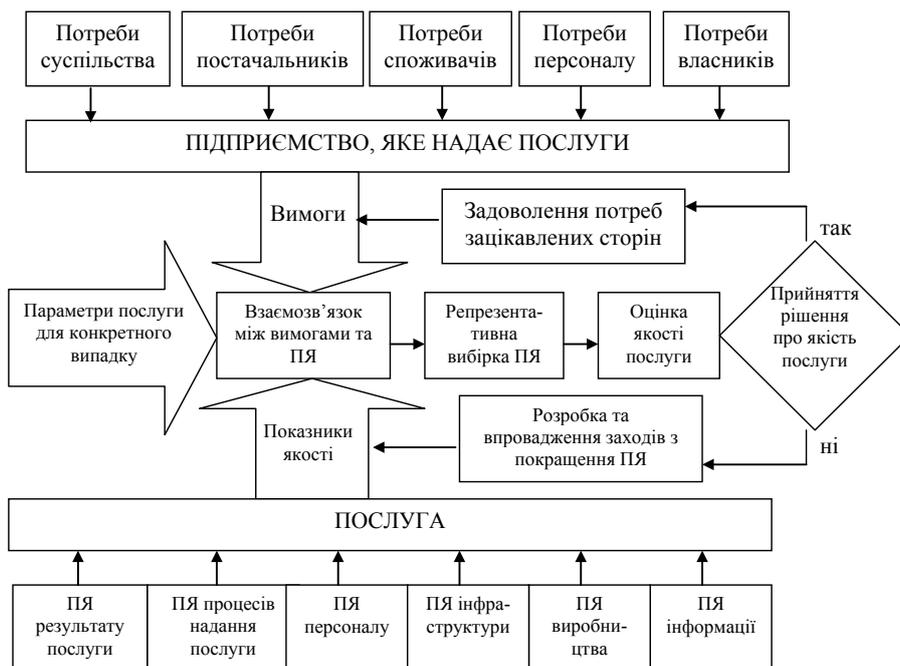


Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки якості послуг

ляються вимоги залучених до процесу надання послуги зацікавлених сторін і показники якості послуги.

Метою матричної діаграми є зображення контуру зв'язків та кореляцій між завданнями,

функціями і характеристиками з виділенням їх відносної важливості. Тому матрична діаграма в кінцевому вигляді виражає відповідність певних факторів і явищ причин їх появи і засобів усунення їх наслідків, а також показує рівень

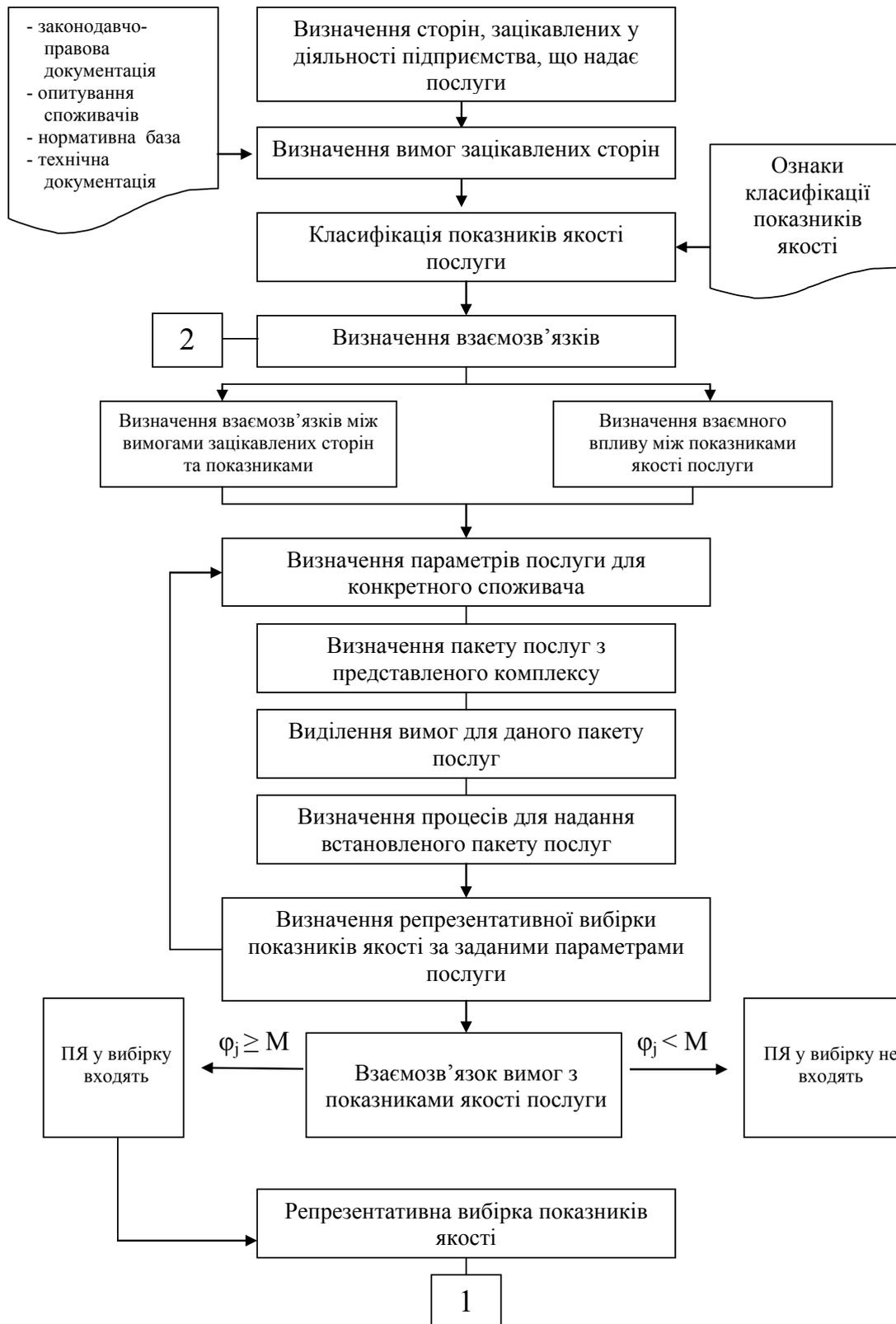


Рис. 2. Послідовність формування вибірки показників якості за заданими параметрами послуги

залежностей цих факторів від причин їх виникнення і заходів з їх усунення. Матриця зв'язків (табл. 1) показує наявність і тисноту зв'язків компонентів, наприклад, вимог зацікавлених сторін $a_1, a_2 \dots a_i$ з показниками якості послуги $b_1, b_2 \dots b_j$. Зв'язок між компонентами в матриці зв'язків відображається за допомогою спеціальних символів, що характеризують ступінь тисноти цих зв'язків [5, с. 161].

Таблиця 1

Матриця зв'язків

	b_1	b_2	b_3	...	b_j
a_1	■				
a_2		●			
a_3		○			●
...				○	
a_i			■		

де $a_1, a_2 \dots a_i$ та $b_1, b_2 \dots b_j$ – компоненти досліджуваних вимог та показників, які характеризуються різною тиснотою зв'язків: ● – сильні, ■ – середні, ○ – слабкі.

Якщо в рядку матриці зв'язків відсутній будь-який символ, це означає, що зв'язок між вимогою a і показниками якості послуги відсутній. Якщо символ відсутній в стовпці матриці, то показник b відповідного стовпця не впливає ні на одну з вимог у відповідному рядку. Символ, що стоїть на перетині рядка і стовпця матричної діаграми, вказує не тільки на наявність зв'язку між відповідними компонентами, а й на тисноту цього зв'язку, як це показано на таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця зв'язків показників якості

Показники якості	b_1	b_2	b_3	...	b_j
b_1	●				
b_2	■	●			
b_3	●		●		
...			○	●	
b_j	○	■	●	○	●

Аналогічну матрицю зв'язків побудуємо і для встановлення взаємного впливу показників якості один на одного. У цьому випадку в матриці необхідно заповнити тільки нижню частину трикутника, відокремлену від верхньої частини діагоналлю, проведеної на перетині співпадаючих показників якості (табл. 2). Це обумовлено тим, що якщо в попередній матричній діаграмі один вхід – вимоги, інший вхід – показники якості, то тепер показники якості будуть проти показників якості [5, с. 177].

Такий підхід до оцінки якості послуг, заснований на встановленні взаємозв'язку між вимогами сторін, зацікавлених у діяльності підприємства, та показниками якості послуги з урахуванням їх взаємного впливу один на одного, дозволяє приймати рішення про якість послуги на основі визначення ступеня реалізації вимог за рахунок виконання мінімального набору характеристик, що підлягають вимірюванню та моніторингу в ході надання послуги.

Алгоритм прийняття рішення про якість послуги, спрямований на реалізацію запропонованого методу, складається з двох частин:

- формування вибірки показників якості за заданими параметрами послуги;

- прийняття рішення про якість послуги на основі виявлених показників якості, які не задовольняють заданому діапазону значень (далі – НЗД показники якості).

Перша частина алгоритму (рис. 2) включає такі етапи:

- визначення сторін, зацікавлених у діяльності підприємства, що надає послуги;
- визначення вимог зацікавлених сторін до послуги на основі аналізу нормативної і законодавчо-правової документації та опитування споживачів;

- класифікація показників якості послуги з урахуванням встановлених ознак класифікації;
- встановлення залежності між вимогами зацікавлених сторін і показників якості та взаємного впливу між ними (табл. 2);



Рис. 3. Послідовність прийняття рішення про якість послуги

– визначення параметрів послуги для конкретного споживача, що включають визначення пакету послуг з представленого комплексу, виділення вимог для даного пакету послуг і визначення процесів для надання встановленого пакету послуг;

– визначення репрезентативної вибірки показників якості за заданими параметрами послуги на основі встановлення рейтингу виявлених вимог споживачів і розрахунку коефіцієнта вагомості показників якості.

Друга частина алгоритму включає такі етапи (рис. 3):

– визначення показників якості, які не задовольняють заданому діапазону значень, що здійснюється на основі порівняння фактичного значення показника з діапазоном його еталонного значення;

– визначення взаємопов'язаних НЗД показників якості розраховується, виходячи із встановленої залежності між показниками, що характеризують якість надання послуги (табл. 2);

– прийняття рішення про якість послуги на основі порівняння з прийнятим номінальним значенням критерію оцінки якості послуги [6, с. 271].

Друга частина алгоритму прийняття рішень має циклічний характер і дозволяє постійно відстежувати хід протікання процесів послуги, причому цю оцінку можуть здійснювати як керівники організації, оцінюючи весь комплекс послуг, що надаються, так і безпосередні виконавці окремих процесів надання послуги.

Висновки. Розглянуті методи сприйняття якості послуг спрямовані на розуміння того, як формується сприйняття якості послуг споживачем, дозволяють сформулювати основні

причини виникнення невідповідностей між очікуваннями споживачів та їх сприйняттям отриманих послуг і визначити підходи до формування конкурентних переваг у сфері якості процесів обслуговування на основі оцінки впливу виконання вимог споживачів на ступінь їх задоволеності. Для досягнення максимуму лояльності споживача і підвищення прибутковості підприємства, що надає послуги, необхідно постійно підвищувати рівень задоволеності споживача, який заснований на виконанні або навіть перевищенні його запитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванків О.Я. Тенденції підвищення рівня якості послуг житлово-комунального господарства. Моделювання регіональної економіки : [збірник наукових праць] / О.Я. Іванків, Л.Г. Ліпич. – Івано-Франківськ : Видавець Віктор Дяків, 2011. – № 1(17). – 318 с.
2. Барабанова О.А. Семь инструментов управления качеством. Бенчмаркинг. Развертывание функции качества / О.А. Барабанова, В.А. Васильев, П.В. Москалев. – М. : Изд-во «МАТИ» РГТУ им. К.Э.Циолковского, 2003. – 48 с.
3. Деминг У.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / У.Э. Деминг. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 498 с.
4. Киселев Э.В. Роль системного анализа в осуществлении эффективного менеджмента качества на предприятии / Э.В. Киселев // Качество. Инновации. Образование. – 2004. – № 2. – С. 52–54.
5. Огвоздин В.Ю. Управление качеством / Ю.В. Огвоздин. – М. : Дело и сервис. – 2009. – 304 с.
6. Векслер Е.М. Менеджмент качества : [навч. посіб.] / [Е.М. Векслер, В.М. Рифа, Л. Ф. Василевич]. – К. : ВД «Професіонал», 2008. – 320 с.

УДК 658(045)

Іващук О.В.

*кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЯК СКЛADOVA МЕТОДОЛОГІЇ КЕРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

INVENTORY MANAGEMENT AS A COMPONENT OF MANAGEMENT METHODOLOGY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

В статті доведено, що функціонування підприємства значною мірою залежить від організації процесу управління його запасами. Розглянуто переваги та недоліки існуючих моделей управління запасами. З'ясовано умови мінімізації витрат при керуванні виробничими запасами. Визначено дії керівника, що сприяють забезпеченню ефективності управління запасами.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, витрати, попит, управління запасами, модель, підприємство, ефективне керування.

АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что функционирование предприятия в значительной степени зависит от организации процесса управления его запасами. Рассмотрены преимущества и недостатки существующих моделей управления запасами. Выявлены условия минимизации затрат при управлении производственными запасами. Определены действия руководителя, которые способствуют обеспечению эффективности управления запасами.

Ключевые слова: запасы, производственные запасы, затраты, спрос, управление запасами, модель, предприятие, эффективное управление.

ANNOTATION

In article it is proved that functioning of the enterprise substantially depends on the organization of process of management of its inventory. The review of advantages and shortcomings of the existing models of inventory management is made. Conditions of minimization of expenses in the course of inventory management are found out. Actions of the head that promote ensuring effective management of stocks are defined.

Keywords: stocks, production stocks, expenses, demand, inventory management, model, enterprise, effective management.

Постановка проблеми. Перехід української економіки до ринкових форм господарювання супроводжується глибокою кризою виробництва практично у всіх її галузях. Ця криза характерна процесами інфляції, які посилюються загальною кризою неплатежів і не дозволяють суб'єктам господарчої діяльності вибратись із «фінансової ями» та налагодити ритмічний процес виробництва. Основними особливостями сучасного стану розвитку національної економіки, які безпосередньо впливають на функціонування підприємств, є: половинчастість реформ і процесів приватизації, які поставили підприємства в невизначений стан щодо форми власності і механізму господарювання; відсутність державної концепції розвитку національної економіки: відмовившись на словах від державного планування і керування суб'єктами господарювання, «плодяться»

суперечливі постанови і підзаконні акти, які не дозволяють підприємствам не те що вижити, а й взагалі орієнтуватись у новому економічно-правовому полі, що тільки народжується; фіскальний характер податкового законодавства при величезному податковому тиску не дозволяють підприємствам накопичити обігові кошти для реінвестування в розвиток і модернізацію виробництва; жорстка монетарна політика при незбалансованому курсі національної валюти звузила можливість надання комерційного кредиту для розвитку підприємств; розрив традиційних господарських зв'язків призвів до втрати постійних економічних партнерів. Тому досить актуальним є питання удосконалення методів керування підприємством, важливим аспектом якого є організація управління запасами, що є одним з найбільш дорогих активів компанії і складають до 40% від загального інвестованого капіталу. Ефективне управління ними дозволяє раціонально витратити кошти, забезпечити високу якість продукції, надійність поставок і підвищує конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку ХХ ст. у промислово розвинених країнах ефективно управління запасами почали розглядати як важливу складову удосконалення діяльності підприємства. Розробці основних принципів і підходів до оптимізації систем управління запасами присвячено праці Р. Акоффа, Дж. Бауерсокса, Я. Мондена, Ф. Хэсменна, Т. Уайтїна, Дж. Шрайбфедера, Дж. Хедлі [1]. Вплив логістики на підвищення ефективності управління запасами дослідили Д. Клосс, Д. Ламборт, Дж. Сток. Питаннями адаптації міжнародного досвіду до вітчизняних умов сьогодні займаються Б.М. Кудрявцев, Л.Ф. Литвинець, Ю.А. Неруш, В.І. Рижиков, В.І. Сергеев, В.М. Щеголев, М.А. Окландер [2] та ін. Зокрема, О.О. Антоненко, Л.М. Ганас, Ю.І. Калужняк, М.В. Кіндій, В.П. Кодацький, А.Н. Стерлінгова доводять, що управління запасами, як частину процесу реалізації продукції, не можна розглядати окремо від управління підприємством у цілому [3; 4].

Виділення невирішених раніше частин. Провівши аналіз наукових праць з тематики нашого

дослідження, можна дійти висновку, що наявні розробки не охоплюють весь комплекс питань, які виникають при організації процесу управління запасами на вітчизняному підприємстві у сучасних умовах. Для кожного підприємства ці питання є індивідуальними, і їх вирішення залежить від організації процесу управління підприємством.

Формування цілей статті (постановка завдання). Визначення ролі управління запасами в удосконаленні організації керування підприємством і з'ясування умов мінімізації витрат при управлінні виробничими запасами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан виробництва вимагає розвитку нових підходів до удосконалення методології керування підприємством, насамперед керування процесом виробництва та ефективністю використання матеріальних запасів, основних фондів, трудових та фінансових ресурсів тощо. Результатом цього удосконалення має стати зниження собівартості продукції, підвищення її конкурентоздатності та збільшення прибутку. Ці питання повинні розглядатися поруч із задачами підвищення якості й надійності продукції, збільшення обсягів її випуску, розробкою нових зразків техніки. Керівникам служб підприємства доводиться постійно здійснювати аналіз отриманих за звітний період результатів: оцінювати обсяги реалізації продукції, її собівартість, зіставляти планові витрати з отриманим результатом, визначати ефективність роботи окремих підрозділів та планувати роботу на наступний період. У зв'язку з цим керівнику недостатньо бути лише здібним організатором, мати гарні знання з економіки, технології виробництва, фінансів. Він повинен мати у своєму розпорядженні дієвий «інструментарій» по забезпеченню ефективного керування фінансово-господарською діяльністю підприємства. Ним є розроблений професіоналами пакет нормативних документів, що містить норми виробітку, норми витрат сировини та матеріалів на випуск одиниці продукції, норми використання устаткування, запасів, норми оборотних коштів тощо. Для автоматизації роботи на основі цих документів, створюються спеціалізовані програмні комплекси, які дають можливість оперативно здійснити оцінку ефективності результатів виробничо-господарських і фінансових служб. Вони також дозволяють, відповідно до потреб виробництва, формувати і оновлювати нормативну базу. Наявність нормативних методик і програмних комплексів дозволила б значно скоротити витрати на впровадження сучасних методів керування промисловим виробництвом. Органічно в цю систему вписуються норми запасів матеріальних ресурсів та норми вкладених у них оборотних коштів.

Запаси підприємства [5, с. 159] – це ресурси (активи), які в даний момент не використовуються та є власністю підприємства, перебуваючи на складах підприємств, на складах

постачальників та на складах споживачів, або в інших призначених для цього місцях, утримуються для забезпечення діяльності: виробництва, продажу, перепродажу, а також використовуються для управління підприємством.

Управління запасами є важливою складовою методології керування підприємством [6; 7], оскільки обсяг запасів істотно впливає на його фінансовий стан і фінансові результати. Забезпечити високий рівень якості продукції та надійність її поставок споживачам неможливо без створення оптимальної величини запасу готової продукції, а також запасів сировини, напівфабрикатів, матеріалів, продукції незавершеного виробництва та інших ресурсів, необхідних для безперервного функціонування виробничого процесу. Занижені запаси матеріальних ресурсів можуть призвести до витрат, пов'язаних з простоями, з незадоволеним попитом, до втрати прибутку і потенційних споживачів продукції. У той же час великий обсяг запасів спричинює підвищення амортизаційних відрахувань через створення додаткових складських приміщень для зберігання запасів, затрат на заробітну плату збільшеного бухгалтерського і складського персоналу (комірників, вантажників), збільшені комунальні платежі на освітлення, опалення складських приміщень тощо.

До витрат на зберігання потрібно ще додати комерційні: податки на вкладений у запаси капітал, відсотки за кредит, страхування; витрати, викликані ризиком втрат внаслідок псування, старіння, продажу за зниженими цінами, уповільнення темпів споживання даного виду матеріальних ресурсів; втрати, пов'язані з втраченою вигодою від використання вкладених у виробничі залишки коштів у інші альтернативні напрямки.

Необхідно також враховувати витрати на виконання замовлень: витрати, що пов'язані з оформленням замовлення, телефонними переговорами, відрядженнями з укладання договорів поставки, прийманням замовлення, транспортні витрати.

Ці додаткові витрати збільшують собівартість готової продукції і знижують її конкурентоспроможність на ринку товарів.

Отже, метою управління запасами є досягнення задовільного рівня обслуговування споживачів при мінімальних витратах на зберігання, оформлення замовлення, перевезення та страхування запасів.

Для ефективного управління запасами менеджерам потрібно [8]:

- скласти перелік і визначити обсяг необхідних товарів;
- забезпечити наявність потрібних товарів на складі;
- обчислити втрати через їх відсутність;
- визначити оборотність запасів та долю неліквідних коштів в них;
- з'ясувати величину витрат на управління запасами;

– визначити прибутковість товарів протягом певного часу.

Відповідно до цих положень, розробляють моделі, які допомагають керівнику в прийнятті рішень. Найбільш поширеними є:

1. Модель із фіксованим обсягом замовлення. Її основним параметром є розмір замовлення. Зручно використовувати для управління запасами, які становлять основний прибуток підприємства і мають прогнозовані продажі. Результатом використання є економія витрат на утримання запасів на складі. Недоліком моделі є необхідність здійснення постійного контролю за наявністю запасів на складі;

2. Модель з фіксованим інтервалом часу замовлення. Використовують при управлінні прогнозованими товарами, що не є статтею основного прибутку підприємства і по відношенню до яких здійснюється періодичний контроль. Недоліком моделі є високий рівень накопичення запасів, що є причиною збільшення витрат на їх зберігання на складі;

3. Модель з встановленою періодичністю поповнення запасів до визначеного рівня. Застосовують при управлінні нестабільними та непрогнозованими запасами товарів, які приносять низькі прибутки. Є універсальною, орієнтована на роботу із значними коливаннями попиту і містить елементи попередніх моделей. Але необхідність у відстежуванні рівня запасів спричинює додаткові витрати на організацію постійного спостереження за станом величини запасів;

4. Модель «мінімум–максимум». Використовується тоді, коли витрати на оформлення замовлення і облік запасів настільки значні, що є співрозмірними до витрат від їх дефіциту. Модель керує лише двома рівнями запасів – мінімальним і максимальним;

5. Модель «філософія своєчасності». Скороченню витрат, що виникають у виробничому циклі, сприяють поставки товарів у момент виникнення потреби в їх використанні. Це дає можливість зменшити до мінімуму період перебування ресурсів на зберіганні та у виробництві, шляхом спрощення технологічного процесу або застосування більш ефективного процесу. У результаті мінімізуються вкладення коштів у матеріали та сировину, скорочуються складські та загальновиробничі витрати, витрати на збереження та внутрішнє переміщення, зменшується ризик втрат якості матеріалів у процесі зберігання. Застосування даної моделі дає можливість також скоротити кількість поставальників кожного запасу зі зменшенням часу перемовин, мінімізувати роботу з паперами за рахунок використання довгострокових контрактів із споживачами, здійснювати оплату поставальникам відразу за декілька поставок, а не за кожну окрему.

Досить важливою частиною активів підприємства є виробничі запаси. Вони займають осо-

бливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств. Оскільки запаси також є інвестиціями, то потрібно, щоб вони були оптимальними. Розглянемо деякі математичні моделі управління запасами, які дозволяють одержати розрахункові формули, для аналізу практичних ситуацій управління виробничими запасами.

1. При управлінні однономенклатурним запасом розглядається поодинокий склад з управлінням запасами однієї номенклатури. Сформуємо припущення до моделі:

– поставка товару (наприклад, запасних частин) проходить з інтенсивністю λ і має пуасонівське розподілення (поставка по одній деталі);

– попит на запчастини цієї номенклатури розподілено по пуасонівському закону з інтенсивністю μ ;

P_n – ймовірність того, що на складі є n одиниць запасних частин, відповідно, P_0 – ймовірність відсутності запасу.

За цих припущень склад можна формалізувати одноканальною системою масового обслуговування (СМО) типу М/М/1, де черга – це «черга» запасних частин, що чекають «обслуговування» покупцями. Для цього випадку система рівнянь Чепмена-Колмагорова має вигляд:

$$\begin{cases} \frac{df(t)}{dt} = -(\lambda + \mu)P_n(t) + \lambda P_{n-1}(t) + \mu P_{n+1}(t); \\ \frac{dP_0(t)}{dt} = -\lambda P_0(t) = \mu P_1(t). \end{cases}$$

Перейшовши до границь $\lim_{t \rightarrow \infty} P_n(t)$, $\lim_{t \rightarrow \infty} P_{n-1}(t)$, $\lim_{t \rightarrow \infty} P_{n+1}(t)$, $\lim_{t \rightarrow \infty} P_0(t)$, $\lim_{t \rightarrow \infty} P_1(t)$, отримаємо в стаціонарному режимі роботи СМО систему:

$$\begin{cases} -\lambda P_0 + \mu P_1 = 0; \\ -(\lambda + \mu)P_n + \lambda P_{n-1} + \mu P_{n+1} = 0; \end{cases}$$

з такими розв'язками стаціонарного стану:

$$\begin{aligned} P_0 &= 1 - \lambda / \mu = 1 - \rho, \\ P_n &= (\lambda / \mu)^n P_0 = \rho^n (1 - \rho), \end{aligned}$$

де $\rho = \lambda / \mu$ – завантаження СМО.

Середнє число запасу на складі n та його дисперсія σ_n^2 дорівнюють:

$$\begin{aligned} \bar{n} = \bar{I} &= \sum_{n=1}^{\infty} n P_n = \sum_{n=1}^{\infty} n \rho^n (1 - \rho) = \frac{\rho}{1 - \rho}; \\ \sigma_n^2 &= \sum_{n=1}^{\infty} (n - \bar{n})^2 P_n = \frac{\rho}{(1 - \rho)^2}. \end{aligned}$$

Будемо вважати, що витрати управління запасами складаються з двох частин: витрати на зберігання запасу та витрати внаслідок дефіциту. Витрати на зберігання запасу можна врахувати добутком $C_n I$, де C_n – витрати на зберігання одиниці запасу в одиницю часу; I – середнє число запасу на складі на протязі періоду часу. Витрати внаслідок можливого дефіциту можна визначити, як $C_z P_0$, де C_z – витрати (втрачений прибуток) через відсутність запасу. Тоді сумарні витрати на управління запасами будуть становити:

$$C_{\Sigma} = C_u I + C_z P_0 = C_u \frac{\rho}{1 - \rho} + C_z (1 - \rho),$$

$$\frac{\partial C_{\Sigma}}{\partial \rho} = \frac{C_u}{(1-\rho)^2} - C_z = 0,$$

$$\rho = 1 - \sqrt{\frac{C_u}{C_z}} \Leftrightarrow \frac{\lambda}{\mu} = 1 - \sqrt{\frac{C_u}{C_z}}$$

Щоб знайти оптимальне значення інтенсивності поставок, яка мінімізує витрати на управління запасами, візьмемо похідну і прирівняємо її до нуля. Тоді оптимальна інтенсивність поставок визначається як

$$\lambda^* = \mu \left(1 - \sqrt{\frac{C_u}{C_z}} \right)$$

Перевіривши знак похідної другого порядку переконаємось, що це значення λ^* дійсно мінімізує витрати управління запасами.

2. При багатомономенклатурному управлінні запасами витрати на зберігання C_{ni} одиниці i -тої номенклатури за одиницю часу, визначаються через ціну одиниці i -го товару C_i , тобто $C_{ni} = k_i C_i$, де k_i – відповідний коефіцієнт. Тоді витрати на управління запасами і їх номенклатури дорівнюють:

$$C_{\Sigma i} = C_i k_i \frac{\rho_i}{1-\rho_i} + C_z (1-\rho_i),$$

а загальні витрати управління запасами в одиницю часу по k -номенклатурам становлять:

$$C_{\text{загальне}} = \sum_{i=1}^k C_{\Sigma i} = \sum_{i=1}^k \left(C_i k_i \frac{\rho_i}{1-\rho_i} + C_z (1-\rho_i) \right).$$

Якщо інтенсивність поставки i -го товару дорівнює λ_i , то це означає, що у середньому за одиницю часу поставляється λ_i одиниць товару. Тоді за плановий період T буде поставлено $\lambda_i T$ одиниць товару i -го виду. Загальні витрати управління запасами складають $C_{\text{загальне}} T$, а на закупку запасів буде витрачено

$$C_{\text{зак}} = \sum_{i=1}^k \lambda_i T C_i = T \sum_{i=1}^k \lambda_i C_i.$$

Якщо сума на закупку запасів обмежена величиною C_0 , то маємо обмеження у вигляді

$$C_{\text{зак}} = T \sum_{i=1}^k \lambda_i C_i \leq C_0,$$

яке накладається на нашу цільову функцію $C_{\text{загальне}}$.

Мінімум функції Лагранжа:

$$F(\lambda, \alpha) = T \sum_{i=1}^k \left[C_i k_i \frac{\lambda_i}{\mu_i - \lambda_i} + C_z \frac{\mu_i}{\mu_i - \lambda_i} \right] + \alpha \left[T \sum_{i=1}^k \lambda_i C_i - C_0 \right]$$

досягається за умов $\begin{cases} \frac{dF}{d\lambda_i} = 0 \\ \frac{dF}{d\lambda} = 0 \end{cases}$ у точці:

$$\lambda^* = \mu_i + \frac{C_0 / T - \sum_{i=1}^k C_i \mu_i}{\sum_{i=1}^k C_i \sqrt{\frac{C_z - k_i C_i}{C_i}}} \times \sqrt{\frac{C_z - k_i C_i}{C_i}}.$$

Наведені моделі дозволяють формувати запаси в економічно обґрунтованих розмірах

і забезпечують необхідний їх об'єм для здійснення безперебійної роботи підприємства.

Висновки. Оскільки запаси є найбільш важливою частиною активів підприємства, то задача ефективного управління ними є однією з основних складових удосконалення керування підприємством у цілому. У кінцевому результаті будь-яка модель управління запасами має дати відповідь на два запитання: яким має бути обсяг продукції та коли потрібно її замовляти. Розмір замовлення, що відповідно до ситуації може змінюватися у часі, визначається оптимальною кількістю ресурсів, які необхідно поставити на момент розміщення замовлення. Воно залежить від типу контролю системи. Періодичний контроль стану запасів забезпечує нову поставку ресурсів у обсязі розміру замовлення через рівні проміжки часу. При неперервному контролі за станом запасів розміщення нового замовлення здійснюється у момент, коли його рівень досягає точки замовлення. Розмір та точка замовлення визначаються з умов мінімізації функції сумарних витрат моделі управління запасами. Ці витрати складаються з витрат на придбання, зберігання, оформлення, витрат від дефіциту та комерційних витрат.

Перспективи подальших досліджень пов'язані із удосконаленням методології управління різними видами запасів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хедли Дж. Анализ систем управления запасами / Дж. Хедли, Т. Уайтин. – М. : Наука, 1969. – 519 с.
2. Окландер М.А. Логістика / М.А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. Антоненко О.О. Методичний підхід до управління запасами на промисловому підприємстві / О.О. Антоненко // Бізнесінформ. – 2013. – № 11. – С. 262–265.
4. Ганас Л.М. Концептуальні засади управління виробничими запасами / Л.М. Ганас // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 749. – С. 11–18.
5. Федак Л.М. Запаси підприємств: сутність та класифікація / Л.М. Федак // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 157–162.
6. Семчук Ж.В. Логістичний підхід до організації складування запасних частин на промисловому підприємстві / [Ж.В. Семчук, Л.І. Третьякова, С.Й. Чучмарьова] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 669 – С. 322–327.
7. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ] / [В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецелюра та ін.]. – Донецьк : СГД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
8. Гринів Н.Т. Актуальні проблеми управління запасами / [Н.Т. Гринів, М.В. Кіндій, Р.В. Жданович] // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Т. 2. – № 6. – С. 168–172.

УДК 637.1

Керанчук Т.Л.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій***СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ****MODERN PROBLEMS OF THE DAIRY BUSINESS IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

В статті здійснений огляд актуальних проблем розвитку підприємств молочної промисловості України, проаналізована кон'юнктурна ситуація на ринку молока, проведений аналіз динаміки цін на молоко та основні види молочної продукції за останній період. Досліджені проблеми сировинного забезпечення молокопереробної галузі та досвід інших країн світу в її вирішенні. Сформульовані першочергові необхідні організаційно-економічні заходи для виходу українських підприємств молочної промисловості на європейський ринок.

Ключові слова: ринок молока, оптово-відпускна ціна, закупівельна ціна, регламент, система управління безпекою харчових продуктів, якість харчових продуктів, НАССР.

АННОТАЦІЯ

В статье осуществлен обзор актуальных проблем развития предприятий молочной промышленности Украины, проанализирована конъюнктурная ситуация на рынке молока, проведен анализ динамики цен на молоко и основные виды молочной продукции за последний период. Исследованы проблемы сырьевого обеспечения молокоперерабатывающей отрасли и опыт других стран мира в ее решении. Сформулированы первоочередные необходимые организационно-экономические меры по выходу украинских предприятий молочной промышленности на европейский рынок.

Ключевые слова: рынок молока, оптово-отпускная цена, закупочная цена, регламент, система управления безопасностью пищевых продуктов, качество пищевых продуктов, НАССР.

ANNOTATION

This article presents current problems of development of Ukrainian dairy industry. Author analyzed conjunctural situation in the milk market, dynamics of prices for milk and dairy products for the previous period. Author has investigated the problem of raw material supply for dairy industry and the experiences of other countries. Author also formulated priority organizational and economic actions for entrance of Ukrainian enterprises to the European dairy market.

Keywords: milk market, wholesale selling price, purchase price, regulations, control system of food safety, food quality, HACCP.

Постановка проблеми. Виробництво молока у світі становить близько 630 млн. т у рік, з яких біля 85% припадає на коров'яче молоко. Найбільшими виробниками молока є США (обсяг виробництва молока – 86400 тис. т), Китай (35250 тис. т), ЄС (143000 тис. т) та Росія (5317 тис. т) [1]. В сучасних умовах на фоні зміцнення курсу долару конкуренція за ринки збуту між європейськими та американськими операторами ще більш загострюється. Так, на просторі ЄС за останні 11 місяців 2014 р. виробництво молока було збільшено на 5,1% відносно аналогічного періоду попереднього року, також спостерігалось і зростання оптових цін на молоко: на кінець січня 2015 р. його ціна становила 32,75 євро/100 кг (на кінець грудня – 31,25 євро/100 кг). Зрос-

тало також виробництво молока і в США (за результатами 2014 р. приріст становив 3,14%). Враховуючи ситуацію політичної і економічної кризи в Україні та ускладнення відносин із Росією, для підприємств молочної промисловості постає нагальна необхідність в пошуку та розширенні нових ринків збуту з метою виживання та підвищення конкурентоспроможності. Як раз найбільшим потенційно привабливим та досяжним ринком молочних продуктів для України в сучасних умовах є ринки країн – членів ЄС. Саме тому дослідження організаційних та економічних проблем, пов'язаних з освоєнням українськими підприємствами європейських ринків, є на поточний момент надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку підприємств молочної промисловості в значній мірі досліджувались як у вітчизняній літературі, так і в зарубіжній науці. Зокрема, питанням закономірностей функціонування ринку молочної продукції та розвитку конкурентних відносин на ньому приділено увагу в роботах І.В. Завгородньої [3]. Проблеми механізму впровадження інноваційних технологій на підприємствах молочної промисловості досліджені в роботах Т.В. Божидарнік та Ю.Г. Левченко [4]. Проблемним питанням діяльності підприємств молочної промисловості присвячені праці таких дослідників, як В.І. Бойко, В.Г. Андрійчука, Н.Я. Слободян.

Виділення невирішених раніше частин. Питанням та проблемам освоєння нових потенційно привабливих ринків збуту для представників українського молочного бізнесу в сучасних умовах приділена недостатня увага, і тому вони потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження сучасних тенденцій розвитку ринку молока та молочної продукції в Україні, дослідження міжнародного досвіду побудови систем управління якістю харчової продукції та виявлення необхідних передумов для інтеграції операторів українського молочного ринку на ринки країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах нестабільності в державі прогнозувати, наскільки інтенсивно буде розвиватися молочна галузь в Україні, достатньо складно. Аналіз обсягів випуску молока та молочної продукції за останній період не дає

можливості зробити однозначні висновки (табл. 1) [5; 6]. Так, як видно з таблиці, по деяких товарних групах (молоко, масло) спостерігається доволі стійка тенденція до нарощування обсягів виробництва продукції: в 2014 р. випуск молока зріс на 14,3% в порівнянні з 2103 р., в січні 2015 р. порівняно із аналогічним періодом попереднього року також мало місце зростання обсягів випуску на 8,7%; по маслу мала місце аналогічна ситуація – відповідні темпи нарощування обсягу випуску становили 24,8% та 4%.

Невдалим видався 2014 р. для виробників сирної та кисломолочної продукції: майже по всіх цих номенклатурних позиціях спостерігалось зменшення обсягів випуску продукції: середній темп падіння обсягу виробництва по сирах кисломолочних та сичужних становив в порівнянні з 2013 р. приблизно 21%, по йогуртовій продукції – біля 10%. Така ситуація стала наслідком скорочення потенційних ринків збуту української продукції у Росію.

Але, не дивлячись на це, на думку деяких профільних спеціалістів, є певний позитивний вплив наявної кризи в Україні на діяльність підприємств молочної галузі. Так, президент Асоціації виробників молока (АВМ) А. Дикун вважає позитивним той факт, що заборонні дії Росії по відношенню до українських молочних продуктів можуть і повинні стимулювати українських виробників щодо підвищення якості

продукції з метою виходу на нові альтернативні ринки збуту. З цієї думкою можна погодитись, враховуючи, що потенційно такі ринки дійсно існують. Аналіз балансу попиту і пропозиції молока та молокопродуктів за січень-жовтень 2014 р. дає можливість зробити висновок про наявність попиту на продукцію з боку зовнішніх ринків (табл. 2) [7]. Хоча, звичайно, має місце тенденція щодо скорочення обсягу цього попиту на 29,5% (550 в 2014 р. проти 780 в 2013 р.). Причина такого скорочення вже згадувалась вище – економічні обмеження з боку Росії на ввезення деяких видів молочної продукції з України. Але ця причина може розглядатися як спонукальний мотив для українських підприємств – виробників молочної продукції щодо переорієнтації продукції на нові ринки збуту, зокрема ринок ЄС. Тим паче, враховуючи результати 2013–2014 рр., можна говорити, що спостерігається тенденція нарощування обсягів виробництва таких номенклатурних позицій, які в більшості є і можуть бути експортноорієнтованими (табл. 3).

Якщо оцінювати потенційні можливості українських підприємств щодо виходу на європейський ринок, то тут також однозначного висновку зробити не можна. Тут можна виокремити принаймні два проблемних аспекти: розширення нових ринків на основі інструментів цінової конкуренції; конкурування на нових

Таблиця 1

Виробництво молочної продукції в Україні в 2014–2015 рр.

Види продукції	Обсяг випуску, т			Темп зміни, %		
	січень 2015 р.	грудень 2014 р.	2014 р.	січень 2015 р. до грудня 2014 р.	січень 2015 р. до січня 2014 р.	2014 р. до 2013 р.
1. Молоко рідке	80582	80399	1080069	100,2%	108,7%	114,3%
2. Масло	6251	7606	114497	82,2%	104,0%	124,8%
3. Сир кисломолочний	324	276	4248	117,4%	85,3%	77,1%
4. Сир сичужний	7352	7771	104070	94,6%	78,4%	81,6%
5. Йогурт	36665	34560	469666	106,1%	90,6%	90,3%

Складено автором за матеріалами [5; 6]

Таблиця 2

Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (січень–жовтень 2013–2014 рр.)

Показники	2014 р.	Січень–жовтень 2014 р.	2013 р.	Січень–жовтень 2013 р.
Попит на продукцію	11868	10150	11980	10378
Внутрішнього ринку всього, в тому числі:	11318	9691	11200	9741
фонд споживання	9848	8491	9930	8661
інше споживання	1370	1200	1270	1080
Зовнішнього ринку (експорт)	550	459	780	637
Пропозиція продукції	11868	10150	11980	10378
Внутрішнього ринку всього, в тому числі:	11438	9835	11500	9977
власне виробництво	11438	9835	11500	9977
зміна запасів	0	0	0	0
Зовнішнього ринку (імпорт)	480	315	480	401
Споживання на особу, кг за рік	226,7	x	219,3	x

*Складено автором за матеріалами [7]

ринках за рахунок підвищення якості та безпеки молочної продукції.

Таблиця 3
Порівняльна характеристика виробництва експортноорієнтованих видів молочної продукції в 2013–2014 рр. [2]

Види продукції	2013	2014	2014 до 2013
Молоко рідке	944751	1080069	114,3%
Молоко для дитячого харчування	12571	14312	113,8%
Молоко та сливки сухі	50536	66241	131,1%
в т.ч. сухе знежирене молоко	37416	53702	143,5%
Спреди вершково-рослинні	76325	83557	109,5%
Сир плавлений та сирний продукт	42154	46840	111,1%
Казеїн та казеїнати	2717	4792	176,4%

1. Освоєння нових ринків за рахунок цінової конкуренції.

З одного боку, враховуючи більш низький рівень цін на українське молоко, шанси на успіх у українських підприємств є. Цю гіпотезу підтверджує порівняння цін на сире молоко в Україні та в країнах Європи (табл. 4) [8].

Але все-таки вищезначені шанси можуть стосуватися сирого молока, по інших товарних позиціях відчувається жорстка конкуренція. Це стосується сухого молока, сироватки, казеїну. Експортні ціни на сухе знежирене молоко мають тенденцію до зниження: покупці з СНД готові купувати СЗМ по ціні максимум 2 700 USD за тону, а на зовнішніх ринках цей вид товару коштує ще дешевше (наприклад, у Новій Зеландії – 2 400 USD за тону). На ринку сироватки також попит має тенденцію до зниження, що, звичайно, зумовлює падіння цін: наприклад, підприємства – експортери сироватки готові були продавати в січні 2015 р. її

по ціні 600-700 USD/т. На цьому ринку ситуація ускладнюється і конкурентним тиском з боку Білорусі у зв'язку зі скороченням для них російських ринків. Тому переорієнтація білоруських виробників на західні ринки є можливою, при чому саме за рахунок демпінгування цін. Як свідчать дані таблиці 5, схожа ситуація має місце і на ринку казеїну.

Справа в тому, що зниження цін на сухе знежирене молоко обумовило збільшення обсягів його виробництва європейськими виробниками. Значне збільшення його пропозиції сприяло зниженню цін, що відобразилось також і на українських виробниках: в середньому ціна на цей вид продукції в січні 2015 р. становила 6 500 USD/т (табл. 5). Крім того, буде знов-таки відчутна конкуренція з боку білоруських виробників, які втратили російський ринок і переорієнтовуються ринок ЄС, пропонуючи нижчі ціни (6 000 USD/т). Тобто особливих райдужних перспектив щодо прориву на цьому ринку також очікувати не варто.

Таким чином, можна зробити висновок, що в сучасних умовах застосування тільки інструментів цінової конкуренції українськими виробниками молочної продукції для розширення збуту на зовнішніх ринках (зокрема ринку ЄС) є недостатнім.

2. Отже, на нашу думку, українські представники молочної бізнесу повинні активувати роботу в напрямку **конкурування на нових ринках за рахунок підвищення якості та безпеки молочної продукції**. І в цьому зв'язку такі підприємства мають знати та виконати вимоги діючого законодавства ЄС щодо імпорту тваринницької продукції. Підприємства, які планують торгувати харчовими продуктами тваринного походження на ринку ЄС, зобов'язані виконати наступні умови: по-перше, країну походження (тобто Україну, в даному випадку) має бути занесено до офіційного переліку третіх країн, яким дозволено торгувати в ЄС своєю продукцією (ст. 11 регламенту № 854/2004);

Таблиця 4

Середньомісячні ціни на молоко в деяких країнах Європи (обраховані для базисних в Україні показників – 3,4% жиру, 3,0% білка), грн./т

Рік	Місяць	Україна	Росія	Польща	Естонія	Литва	Латвія	Німеччина	Нідерланди	Фінляндія
2015	Січень	X	5190	X	X	X	4978	6960	X	X
2014	Грудень	4147	5754	6872	5710	4716	5549	7419	6605	9265
	Листопад	4094	6642	6575	5629	4553	5292	7405	7186	9437
	Жовтень	4037	6290	5791	4991	3854	4560	6743	8126	X

Таблиця 5

Експортні ціни на окремі види молочної продукції в 2014–2015 рр. [2]

Продукція	Кінець січня 2015 р.	Кінець грудня 2015 р.	Січень 2014 р.
1. Сухе знежирене молоко	1800-2200*	1900-2400*	4100-5100*
2. Сухе цільне молоко	2500-2700*	2700-2900*	5100-5500*
3. Масло блочне, 72,5%	2200-2800	2400-2700*	5600-6000*
4. Масло блочне, 82,5%	2600-2800	2700-2900*	6000-6500*
5. Сир тверді жирні (40–50%)	4200-4400	4200-4500	6800-7300
6. Казеїн, в/г	6400-6600	7100-7400	9800-10000

по-друге, підприємство з виробництва харчових продуктів також має бути в переліку (ст. 12 регламенту № 854/2004). В свою чергу, щоб потрапити в перелік, підприємство має довести, що його продукція відповідає вимогам регламенту № 178/2002 (головний законодавчий акт ЄС, який регулює безпечність харчових продуктів); вимогам регламенту № 852/2004 щодо сертифікатів та документів; чинним законодавчим вимогам ЄС щодо контролю за імпортом харчових продуктів тваринного походження [9].

Якщо на ринок ЄС виходять підприємства, які є молокопереробними, вони мають отримати експлуатаційний дозвіл, який видає компетентний орган після перевірки підприємства. Вона здійснюється щонайменше один раз, щоб проконтролювати, наскільки те, що подано в заявці, відповідає тому, що є насправді. Водночас експлуатаційний дозвіл не потрібен підприємствам, які займаються тільки:

- первинним виробництвом;
- транспортуванням і/або зберіганням продуктів, для яких не потрібен контроль температури;
- роздрібною торгівлею.

Як бачимо, процедура сама по собі достатньо прозора та проста, але вона потребує проведення ґрунтовної роботи в частині побудови системи контролю якості та безпечності харчових продуктів саме в Україні. І тут виникають проблеми наявності певних протиріч між законодавством ЄС та українським законодавством. Тому, з нашої точки зору, доцільно окреслити основні напрямки роботи щодо побудови такої системи. Вона має охоплювати роботу по організації системи як на рівні держави, так і роботу по запровадженню відповідних стандартів якості на самих підприємствах молочної промисловості.

Система контролю за якістю та безпечністю харчових продуктів, на нашу думку, повинна охоплювати декілька важливих складових елементів.

1. Формування актуального законодавства, яке регламентує якість та безпечність харчових продуктів. На просторі ЄС це законодавство представлено сукупністю регламентів (це закон прямої дії і норми, обов'язкові для виконання всіма операторами ринку), директив (вони містять загальні поняття й цілі, але кожна держава сама вирішує, яким чином буде їх застосовувати, тобто вони є основним інструментом гармонізації законодавства держав-членів) та рішень (воно є обов'язковим у всіх своїх частинах для тих, кому адресоване: конкретним державам або фізичним чи юридичним особам). Отже, в Україні необхідне прийняття відповідних законодавчих актів, які б корелювали із горизонтальним принципом (це означає, що є кілька основних документів, які охоплюють усі види харчових продуктів). Звичайно слід зазначити, що у нас в країні діє ряд нормативних

актів, які регулюють діяльність молочних підприємств. Наприклад, той самий Закон України «Про молоко та молочні продукти», але він як раз є зразком вертикального законодавства, бо регламентує окремий вид харчової продукції. Отже, в цьому напрямку необхідне проведення інтенсивної роботи на рівні Верховної Ради з метою прийняття відповідних нормативних документів: зокрема, один з них – Закон «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» (№ 1065) Верховна Рада нещодавно прийняла. Але питання полягає не тільки в наявності законодавчих актів, але й в можливості їх реалізації. І саме це викликає необхідність другого елементу системи контролю якості та безпечності харчових продуктів.

2. Створення організаційної структури системи офіційного контролю якості та безпечності харчових продуктів. Така структура має включати органи, які забезпечать реалізацію контролю з боку держави. В країнах ЄС ним є так званий компетентний орган [10]. Він є центральним органом країни – члена ЄС, до компетенції якого входить організація офіційного контролю, або будь-який інший орган, на який покладено цю компетенцію. Слід відзначити, що в Україні вже ведеться робота в цьому напрямку: створена Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів на основі об'єднання Держветфітослужби, Держспоживінспекції та Держсанепідемслужби. На жаль, поки важко точно сказати, які функції виконуватиме новостворена служба і які обов'язки ляжуть на аграріїв. Тобто мова йде поки що переформатизація організаційних структур без прив'язки до функціональних обов'язків. З нашої точки зору, в цьому плані потрібне проведення роботи на засадах комплексності. Це означає, що потрібно не тільки формально виділити якусь організаційну структуру, але й чітко визначити, чим вона буде займатися. В цьому аспекті можливим є запровадження європейського досвіду, відповідно до якого основними завданнями, які має виконувати компетентний орган, мають бути наступні [10]:

- **забезпечення ефективності і правомірності здійснення офіційного контролю живих тварин, кормів і харчових продуктів на всіх етапах виробництва, переробки та збуту, а також використання кормів;**

- **забезпечення відсутності конфлікту інтересів.** Неприпустимо, щоб інспектор, який робить аудит чи інспектує оператора ринку, водночас надавав консультаційні послуги підприємству;

- **наявність або доступ до відповідних лабораторних потужностей для досліджень, а також достатню кількість кваліфікованих і досвідчених співробітників для швидкого та ефективного проведення офіційного контролю і пов'язаних із ним обов'язків.** Це означає, що компетентні органи повинні мати у своєму роз-

порядженні лабораторії й штат кваліфікованих співробітників. На жаль, зараз в Україні як раз триває зворотній процес – деякі висококваліфіковані кадри «вимиваються» на фоні здійснення люстраційних процедур;

- **забезпечення ефективного проведення офіційного контролю на основі наявності відповідного устаткування й оснащення.** Сюди відносять ноутбуки, програмне забезпечення, автоматизовані бази даних для внесення інформації, які синхронізуються з програмами в центральному офісі;

- **розробка відповідних планів дій у разі надзвичайної ситуації, а також готовність реалізувати такі плани в разі необхідності** (наприклад, коли виникає спалах якоїсь хвороби);

- **проведення в обов'язковому порядку будь-яких інспекцій операторів ринку харчових продуктів та кормів**, які відповідають вимогам регламенту. Крім того, оператори ринку мають допомагати співробітникам компетентного органу під час виконання їхніх завдань;

- **здійснення внутрішнього аудиту.**

3. Забезпечення функціонування самої системи контролю якості та безпечності харчових продуктів на умові беззаперечного дотримання основних принципів організації офіційного контролю. Офіційний контроль повинен забезпечувати досягнення наступних цілей:

- попередження, викорінення або зменшення до прийнятної рівня ризиків для людей і тварин, як прямих, так і можливих, через навколишнє середовище;

- гарантування чесної торгівлі харчовими продуктами й кормами, захисту інтересів споживачів, включаючи маркування харчових продуктів і кормів, а також інші способи інформування споживача.

Тому в основі його організації повинні лежати наступні основні принципи:

- **по-перше, він повинен проводитися регулярно**, з певною періодичністю. У різних країнах ця періодичність, звичайно, різна. Але аудит і інспекція повинні проводитися з різною частотою. Аудит – не більше одного–двох разів на рік, якщо підприємство функціонує без збоїв і до нього немає претензій. Проведення ж інспекцій таких обмежень не має і частота їх здійснення має визначатися компетентним органом;

- **по-друге, здійснення такого контролю повинно бути засноване на аналізі ризиків.** Уся система безпечності продуктів харчування в ЄС базується на аналізі ризиків і складається з трьох компонентів: оцінка ризику, управління ризиком і комунікація ризиком. При цьому кожне підприємство індивідуально (від маленького до великого) після перевірки вноситься в загальну базу даних [10]. Наприклад, які продукти вироблялися, чи були скарги з боку споживачів, що показав контроль. Усе це враховується відповідно до схеми, за якою працює компетентний орган;

- **по-третє, поточний контроль (інспекція) повинен здійснюватись без попереднього повідомлення** (за винятком проведення аудиту). В цьому аспекті існує протиріччя між законодавством ЄС та законодавством України. Справа в тому, що нині в Україні діє закон «Про державний контроль та нагляд», який передбачає сповіщення про перевірку за 10 днів. У європейському харчовому законодавстві такої норми нема, бо вважається, що вона зводить нанівець усю процедуру офіційного контролю. За 10 днів оператор ринку може вжити заходів по підготовці до приїзду компетентного органу. В такому випадку результат контролю не можна вважати об'єктивним і проводити його просто недоцільно. Тому, з нашої точки зору, необхідно усунути це протиріччя в законодавстві. Це дасть можливість зробити процедуру контролю більш дієвою. Що ж стосується аудиту, то це повинна бути планова процедура, оскільки його проведення передбачає необхідність присутності на робочих місцях певних відповідальних осіб (начальник технологічного процесу і т. д.);

- **по-четверте, контроль повинен охоплювати всі ланки харчового ланцюжка «від ферми/поля – до столу».** Це означає, що мають контролюватися саме оператором (виробником) всі етапи виробництва та обігу харчових продуктів і кормів. При цьому державні органи повинні лише перевіряти відповідність оператора всім вимогам відповідних регламентів. Тобто якщо підприємство виробляє молоко, то перевірки мають підлягати не тільки його безпечності та якості, а ще й безпечності кормів. Більше того, контролю підлягають і корми, коли вони ще тільки на полі: яким чином вирощуються й обробляються;

- **по-п'яте, процедура контролю операторів (виробників) має здійснюватись тільки компетентним органом.**

Висновки. Подальший успішний розвиток молочного бізнесу в Україні в значній мірі залежить як від впровадження інноваційних рішень у виробництво з боку підприємств – виробників молока та молочної продукції, так і від швидкості проведення реформ в аграрному секторі, зокрема, в частині гармонізації вітчизняної законодавчої бази із законодавством європейського союзу. З нашої точки зору, важливими передумовами освоєння європейського ринку збуту продукції українськими аграріями, успішного функціонування підприємств молочної промисловості на цьому ринку є розробка та запровадження на рівні держави та окремих підприємств системи контролю якості та безпечності харчових продуктів на основі підходу HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points – системи аналізу ризиків та контролю у критичних точках). Оперативне впровадження європейських підходів щодо організації офіційного контролю за діяльністю підприємств, які функціонують в секторі молочного скотарства та переробки молока, його інструментів та важелів повинні забезпечити збільшення сту-

пеню конкурентоспроможності їхньої продукції не тільки на вітчизняному, але й на зовнішніх, в тому числі європейському, ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про молоко. / Інформаційно-аналітичний портал про молоко та молочне скотарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/aboutmilk/>.
2. Мировой рынок: общие тенденции / Информационно-аналитический бюллетень «Рынок молока» № 194–01–15 от 30 января 2014 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infagro.com.ua>.
3. Завгородня І.В. Проблеми молочної промисловості та перспективи розвитку / І.В. Завгородня // Одеська національна академія харчових технологій : Економіка промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64099.doc.htm.
4. Левченко Ю.Г. Аналіз фінансування інноваційної діяльності підприємств окремих галузей харчової промисловості / Ю.Г. Левченко // Проблеми економіки підприємств в умовах сталого розвитку: III міжнародна науково-практична конференція, 15–16 березня 2007 р. : [тези доповідей]. – 2007. – С. 61–62.
5. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» за січень–грудень 2014 р. / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні» за січень 2015 р. / Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (січень–жовтень 2013–2014 рр.) / Інформаційно-аналітичний портал про молоко та молочне скотарство. Розділ «Аналітика: попит та пропозиція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/world/310/>.
8. Середньомісячні ціни на молоко в деяких країнах світу / Інформаційно-аналітичний портал про молоко та молочне скотарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/avgmilkprices/>.
9. Бутило Р. Контроль по-європейськи /Р. Бутило // Спеціалізовані семінари компанії Kesarev Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.milkua.info/uk/technews/197/>.
10. Бутило Р. Законодавство ЄС про безпечність харчових продуктів / Р. Бутило // Спеціалізовані семінари компанії Kesarev Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.milkua.info/uk/technews/193/>.

УДК 331.330.341.1

Ключник А.В.

доктор економічних наук, доцент

Миколаївського національного аграрного університету

ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ У РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SALES POLICY AND ITS IMPORTANCE IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

Досліджено існуючі підходи до визначення поняття «збутова політика», та уточнено визначення данного поняття. Визначені цілі збутової політики. Охарактеризовані основні підсистеми збутової політики. Обґрунтована роль збутової політики у ефективному розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: збутова політика, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, управління збутовою політикою, цілі збутової політики.

АННОТАЦИЯ

Исследованы существующие подходы к определению понятия «сбытовая политика», и уточнено определение данного понятия. Определены цели сбытовой политики. Охарактеризованы основные подсистемы сбытовой политики, а также обоснована ее роль в эффективном развитии внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: сбытовая политика, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, управление сбытовой политикой, цели сбытовой политики.

ANNOTATION

The existing approaches to the definition of "sales policy" are researched, and the definition of the given concept is clarified. Objectives of marketing policy are determined. The author characterized the basic subsystems of marketing policy and reasoned its role in effective marketing policy of foreign economic activity.

Keywords: sales policy, foreign economic activity, enterprise, sales policy management, sales policy objectives.

Постановка проблеми. Організація ефективної збутової діяльності на підприємстві має дуже велике значення та безпосередньо впливає на результати його діяльності, оскільки можливість подальшого виробництва та взагалі існування підприємства залежить саме від того чи буде реалізована вироблена продукція.

Управління збутом в умовах зовнішнього середовища, яке швидко змінюється, обумовлює необхідність вдосконалення та постійне впровадження змін збутової політики. Останню можна визначити як багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища [1]. Правильна організація управління збутом і своєчасне впровадження збутових стратегій можуть забезпечити підприємству стійкі позиції на ринку й активізувати його зовнішньоекономічну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем теоретичного обґрунтування збутової політики підприємства займалися такі вчені: Л.В. Балабанова, К.С. Бармашова, Е. Дихтль, В.Я. Кардаш,

Ю.П. Митрохіна, В.Н. Наумов, І.М. Сіняєва, Х. Хершген, В.Е. Хруцкий, О.М. Шканова [1–12].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Уточнення сутності поняття збутової політики підприємства та дослідження її ролі у ефективному розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збутова політика – це сукупність взаємозв'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу. В свою чергу, суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку. Збутовий потенціал підприємства можна визначити як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища [2].

Для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності необхідно, щоб ефективно функціонувала система забезпечення управління збутовою політикою, яка охоплює сім підсистем (рис. 1).

Підсистема корпоративного управління охоплює управління життєвим циклом підприємства і управління позицією підприємства на зовнішньому ринку. Життєвий цикл підприємства і його стадія, на якій підприємство перебуває у певний період часу, безпосередньо обумовлюють спрямування управління збутовою політикою. Уміле управління життєвим циклом підприємства не тільки може забезпечити йому певний рівень прибутковості, але й підвищити ефективність управління збутовою політикою.

Підсистема управління цільовим ринком є управління взаємозв'язками з покупцями, яке передбачає управління залученням покупців, що дозволяє розширити цільовий ринок підприємства; управління утриманням покупців,

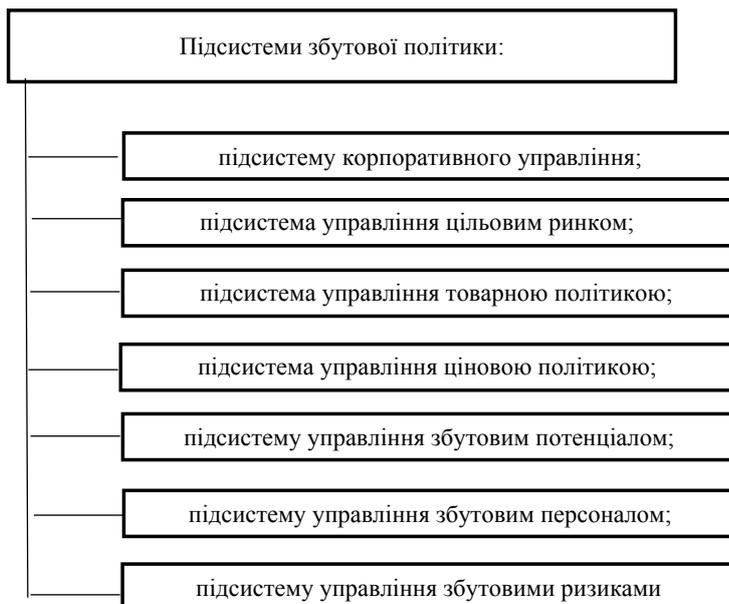


Рис. 1. Підсистеми збутової політики

яке дозволяє зберегти наявну цільову аудиторію, і управління прихильністю покупців, яке дозволяє побудувати ефективну систему взаємодії з покупцями та зміцнить позицію на зовнішньому ринку [3].

Підсистема управління товарною політикою включає сім елементів відповідно до складових маркетингової товарної політики торговельного підприємства:

1) управління інноваціями повинно бути спрямовано на постійне оновлення асортименту товарів торговельного підприємства відповідно до вимог цільового ринку, визначення рівня ринкової новизни товарів з метою виявлення необхідності перегляду інноваційної політики підприємства;

2) управління якістю і конкурентоспроможністю товарів має бути спрямовано на підтримку необхідного рівня якості товарів у торговельному підприємстві, що стає можливим в результаті перегляду доцільності договірної політики і закупівельної діяльності і систематичного проведення контролю якості товарів. Своєчасне виконання цих заходів зможе забезпечити товарам торговельного підприємства необхідний рівень за жорсткої конкуренції на зовнішньому ринку;

3) управління асортиментом товарів доцільно насамперед спрямовувати на його оптимізацію. Для цього необхідно систематично проводити аналіз збалансованості товарного асортименту, прибутковості його товарних груп і аналіз життєвого циклу товарів і на основі цього розробляти маркетингові стратегії з метою оптимізації товарного асортименту. Необхідно проводити дослідження товарного асортименту зовнішнього ринку задля з'ясування слабких та сильних сторін конкурентів, що допоможе формуванню збалансованого та конкурентно-

стійкого товарного асортименту підприємства;

4) управління товарною маркою необхідно орієнтувати на створення товарної марки, яку будуть впізнавати покупці, підвищення її іміджу і перетворення існуючої товарної марки на світовий бренд;

5) управління упаковкою спрямовано також на підвищення іміджу товарів підприємства і на створення зручностей як для покупця (підвищення рівня інформованості), так і для підприємства (зменшення часових і людських витрат на інформування покупців про товари). Упаковка повинна запам'ятовуватися серед великої кількості товарів-конкурентів на зовнішньому ринку;

6) управління життєвим циклом товарів передбачає його аналіз і розробку маркетингових стратегій відповідно до стадій життєвого циклу, на яких перебувають певні товари, з метою подовження їхнього життєвого циклу;

7) управління позиціонуванням товарів повинно бути спрямовано на забезпечення бажаного місця товарів на зовнішньому ринку й у свідомості покупців у довгостроковій перспективі [4].

У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств на зовнішньому ринку, який характеризується підвищеним рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу в управлінні збутовою діяльністю є єдиною й необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короткочасний комерційний успіх, але й посилить стратегічне спрямування його діяльності [5].

Для ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства збутова політика відіграє значну роль, а саме:

- визначає остаточно результат всіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва і отримання максимального прибутку;

- пристосовує збутову мережу до запитів покупців, виробник має багато більше шансів для виграшу в конкурентній боротьбі;

- збутова мережа продовжує процес виробництва, здійснюючи підготовку товару до продажу;

- під час збуту ефективніше відбувається виявлення і вивчення смаків та вподобань споживачів.

При виході на зовнішній ринок виникає принципово нова ситуація, більш різноманітним стає зовнішнє середовище, збільшується число факторів, що впливають на прийняття рішень. Це призводить до того, що:

- підвищується ступінь невизначеності в діяльності підприємства;

- зростає ступінь ризику, з'являється додатковий ризик його діяльності;

– збільшується потреба в інформаційному забезпеченні підприємства;

– підвищуються вимоги до координації різних напрямків і сфер їх діяльності.

Основною передумовою забезпечення ефективності збутової діяльності аграрних підприємств є її здійснення на основі маркетингу як інтегратора, що відіграє ведучу роль у комплексі взаємопов'язаних процесів виробництва, збуту і споживання продукції. Його вмiле використання дозволяє підприємству не просто виживати в умовах економічної кризи, але й добиватися вагомих успіхів [6].

Основною складовою збутової політики є підсистема управління ціновою політикою, яка складається з таких елементів:

– інформаційне забезпечення управління ціновою політикою є особливо важливим, оскільки при встановленні певних цін на товари підприємство повинно володіти повною інформацією про стан маркетингового середовища зовнішнього ринку, а також враховувати можливі маркетингові ризики у сфері ціноутворення;

– стратегічні маркетингові рішення у сфері цінової політики передбачають визначення цілей, методів ціноутворення, розробку і реалізацію цінових стратегій, а також коригування цін, оскільки в умовах підвищеного динамізму маркетингового середовища зовнішнього ринку ціни не можуть залишатись незмінними.

Підсистема управління збутовим потенціалом повинна забезпечити достатній рівень його

конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі на зовнішньому ринку. При цьому повинні бути задіяні всі системи збутового потенціалу: система ресурсного забезпечення (товарного, кадрового та інформаційного); система управління збутовою діяльністю (програмування, організація та аудит збутової діяльності); система підтримки збутової діяльності (маркетингові комунікації безпосереднього і опосередкованого впливу, сервісна підтримка) [7]. Вихід на зовнішній ринок надає підприємству значно більшого вибору партнерів з ресурсного забезпечення, що покращує ефективність зовнішньої діяльності та прибутковість фірми.

Підсистема управління збутовим персоналом складається з двох елементів: багатокритеріальної кадрової політики у сфері управління збутовою політикою; конкурентоспроможності збутового персоналу (рис. 2).

Багатокритеріальність кадрової політики стосовно збутового персоналу повинна виявлятися у тому, що у підприємстві повинні розроблятися і використовуватись у практичній діяльності певні критерії: відбору збутового персоналу, ефективності його роботи, заохочення, кар'єрного зростання тощо.

Дана підсистема спрямована на підвищення кваліфікації персоналу та покращує систему підбора кадрів для ефективної діяльності у зовнішній сфері. Це надає можливість фірмі виходу на зовнішній ринок з професійним складом робітників, що покращує позицію підприємства серед жорсткої конкуренції.

Підсистема управління збутовими ризиками складається з двох елементів: виявлення факторів ризику у сфері управління збутовою політикою повинно здійснюватись на основі постійного моніторингу маркетингового середовища підприємства; з метою нівелювання виявлених ризиків необхідно їх проаналізувати з погляду їх імовірності, небезпеки і важливості та на основі цього розробити маркетингові стратегії щодо управління ризиками у сфері управління збутовою політикою [8].

Таким чином, зростають статус і роль збутового апарату у фірмі, так як більше уваги приділяється потребам зовнішньому ринку. За рахунок інтеграції функції маркетингу здійснюється більш глибоке і ефективне ув'язання збуту з дослідженнями ринку, планування асортименту продукції.

При виході на зовнішній ринок змінюється характер



Рис. 2. Підсистема управління збутовим персоналом

роботи по реалізації продукції, у першу чергу беруться до уваги потреби споживачів і їх задоволеність, а не виробника; виробник стає активним учасником збуту продукції завдяки широкій взаємодії з робітниками торгових організацій.

Перехід національно орієнтованого маркетингу в міжнародний потребує того, щоб вивчення конкретного товарного ринку, його сегментація і розробка комплексу маркетингу поширювалися не тільки на особливості поведінки компанії в торгівлі та після продажному сервісі, а й на інвестиційну діяльність компанії з урахуванням інтересів споживачів іноземних ринків.

Розповсюджуючи свої товари на іноземних ринках, а далі підсилюючи свої позиції, компанії потребують грамотного реагування на кон'юнктурні коливання на світових ринках. Завдяки цьому розумінню зароджуються здібності до адаптації, яка є гарантом ефективної та довгострокової їх присутності на іноземному ринку. В той самий час нехтування основними принципами міжнародного маркетингу може призвести до негативних наслідків не тільки в плані втрати сприятливих маркетингових можливостей, а й у плані реального провалу в конкурентній боротьбі з іноземними компаніями на внутрішньому ринку [9].

Виходячи на зовнішній ринок, підприємство-новачок прагне до позиціонування свого товару або послуги адекватно ринку і встановлення оптимальної ціни, яка приносила б максимальний дохід у грошовому вираженні за досить короткий час.

Головна мета будь-якої підприємницької діяльності – це отримання прибутку, а головними цілями збутової політики, на яких слід зосередитись, є:

- розробка товарного асортименту, який би задовольняв усі потреби клієнтів;
- розміщення товару та надання послуг у тому місці, де їх обов'язково придбають;
- встановлення конкурентоспроможних цін;
- планування і реалізація різних методів стимулювання збуту товару та послуги [10].

Необхідність управління збутовою політикою зумовлена багатоплановою значущістю її в зовнішній діяльності будь-якого підприємства:

- у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства та отримання максимального прибутку;
- пристосовуючи збутову політику до попиту покупців, створюючи їм максимальні вигоди до, під час і після придбання товарів, виробник має значно більше шансів перемогти в конкурентній боротьбі зовнішнього ринку;
- збутова політика начебто розробляє продовження процесу виробництва, беручи на себе доробку товару та його підготовку до продажу (сортування, фасування, упакування);

– під час продажу ефективніше виявляються та вивчаються потреби споживачів [11].

Управління збутовою політикою на підприємствах має на меті ефективне та планомірне використання всіх економічних, організаційних і соціальних можливостей для досягнення кінцевих цілей функціонування цього підприємства на зовнішньому ринку.

У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств на ринку зовнішньоекономічної діяльності, які характеризуються підвищеним рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного менеджменту і стратегічного маркетингу в управлінні збутовою політикою є єдиною й необхідною передумовою його вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короточасний комерційний успіх, але й посилить стратегічне спрямування його діяльності [12].

На нашу думку, основною передумовою забезпечення ефективності збутової політики аграрних підприємств на зовнішньому ринку є її здійснення як інтегратора, що відіграє ведучу роль у комплексі взаємопов'язаних процесів виробництва, збуту і споживання продукції. Її вміле використання дозволяє підприємству не просто вижити в умовах економічної кризи, але й добитися вагомих успіхів.

Висновки. Отже, збутова політика направлена на підвищення результативності аграрного підприємства у їх розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Основною метою її є скоріша реалізація товарів, аби уникнути їх старіння та списання, що безпосередньо впливає на ефективність підприємства, його позицію на зовнішньому ринку та на довіру споживача.

Збутова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу продукції, що допомагає фірмі підвищити свою репутацію та займати провідну позицію на зовнішньому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика : [підручник] / В.Я. Кардаш. – 2-ге вид. – Київ, 2002. – 240 с.
2. Синяева И.М. Управление маркетингом : [учеб. пособ.] / И.М. Синяева. – М. : Вузовский учебник, 2003. – 224 с.
3. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства : [навч. посібн.] / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – К. : Рівне. НУВГП, 2008 – 132 с.
4. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 229 с.
5. Хамел Г. Конкурируя за будущее: создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
6. Малік М. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М. Малік, Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3–9.
7. Бармашова К.С. Сбытовая политика фирмы, ее элементы /

- К.С. Бармашова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.barmashovks.ru/page98/page171/index.htm>.
8. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг : [учеб. пособ.] ; под ред. И.С. Минко. – М. : Высш.школа, 1995. – 255 с.
 9. Овечкина Е.А. Маркетинговое планирование : [конспект лекций] / Е.А. Овечкина // Межрегион. акад. упр. персоналом. – К. : МАУП, 2002. – 260 с.
 10. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика : [навч. посіб.] / О.М. Шканова // Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К. : МАУП, 2003. – 159 с.
 11. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта : [учеб. пособ.] / В.Н. Наумов ; под научн. ред. Г.Л. Багиева. – СПб. : Изд. СПб ГУЭФ, 2005. – 294 с.
 12. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 559 с.

УДК 338.1

Кобець Д.Л.

*асистент кафедри обліку та аудиту
Хмельницького національного університету***ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ****ORGANIZATIONAL ASPECTS OF MARKETING MANAGEMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

В статті розглянуто економічну сутність організаційних структур управління маркетинговою службою підприємства, систематизовано їх переваги та недоліки. Досліджено основні причини неефективності діяльності відділів маркетингу на промислових підприємствах. Визначено критерії, яким повинна відповідати структура управління маркетингом на промислових підприємствах.

Ключові слова: організаційна структура управління маркетингом, маркетинг-менеджмент промислових підприємств, критерії організаційної структури, маркетингова діяльність, служба маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена экономическая сущность организационных структур управления маркетинговой службой предприятия, систематизированы их преимущества и недостатки. Исследованы основные причины неэффективной деятельности отделов маркетинга на промышленных предприятиях. Определяются критерии, которым должна соответствовать структура управления маркетингом на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: организационная структура управления маркетингом, маркетинг-менеджмент промышленных предприятий, критерии организационной структуры, маркетинговая деятельность, служба маркетинга.

ANNOTATION

Economic essence of organizational structures of marketing service management of enterprise is considered and their advantages and disadvantages are systematized. The main causes of inefficiency in the work of marketing departments of industrial enterprises are researched. The criteria that must be met by management structures of marketing services at industrial enterprises are determined.

Keywords: organizational structure of marketing management, marketing management of industrial enterprises, organizational structure criteria, marketing activities, marketing service.

Постановка проблеми. Перехід виробників товарів і послуг до діяльності на основі методів, функцій, принципів, методологічних підходів, що використовуються в маркетингу, став справжнім переворотом в організації, управлінні та контролі процесу діяльності підприємства. Розтягнувшись майже на сторіччя, процес визнання маркетингу у виробничо-збутовій діяльності господарств обумовив істотні зрушення в організації та реалізації управлінського процесу на підприємстві, що орієнтується на ринок і споживача.

Основна суть змін у досліджуваній області полягає у наступному. Виникла об'єктивна потреба у створенні і підтримці в робочому стані організаційно-управлінського механізму, що дозволяє швидко і адекватно реагувати на

зміни навколишнього (в першу чергу ринкового) середовища, ефективно впливати на власне внутрішнє середовище, максимально задовольняючи потреби і вимоги споживачів. Одночасно з цим присутня необхідність створювати і підтримувати такі конкурентні переваги, які дають можливість зміцнювати ринкові позиції, інтенсивно розвивати зовнішні зв'язки – економічні, технічні, виробничі, ринкові, громадські, що підсилюють сукупний потенціал підприємства і зміцнюють його становище у зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні в Україні існує досить потужна наукова база, яка дозволяє опрацьовувати теоретичні й практичні питання маркетингової діяльності відповідно до специфіки економічної ситуації на промислових підприємствах. Серед українських та закордонних учених досить вичерпно розкривають проблематику та сутність управління маркетингом І. Ансофф, Г. Армстронг, Г. Багієв, А. Войчак, С. Гаркавенко, Е. Голубков, Ф. Котлер, М. Окландер, А. Павленко та ін. Проте питання організації маркетингу на промислових підприємствах та формування аспектів ефективного функціонування служби маркетингу є недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Належна організація маркетингу на промислових підприємствах забезпечує ефективність функціонування всіх підрозділів підприємства, оскільки саме маркетинговий підрозділ виконує зворотній зв'язок з ринком і сприяє максимальному задоволенню потреб і попиту споживачів. Відповідне формування організаційної структури маркетингу на підприємстві забезпечить ефективне здійснення внутрішніх процесів та швидку взаємодію підприємства з зовнішнім середовищем

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління промисловим підприємством, що використовує у своїй діяльності принципи і методи маркетинг-менеджменту, складається з двох частин: перша – загальна система управління підприємством, заснована на принципах маркетинг-менеджменту як ринкової концепції управління; друга – це управління власне маркетинговою діяльністю підприємства через відповідні організаційні структури (служба, відділ) [1].

Служба маркетингу в умовах ринкової економіки – ключова ланка в управлінні підприємством, створює разом з іншими видами діяльності єдиний інтегрований процес, що забезпечує максимальне задоволення потреб ринку і отримання на цій основі прибутку. Маркетингова діяльність промислового підприємства охоплює питання, пов'язані з дослідженням ринку, управлінням асортиментом, впровадженням нової продукції, розподілом готової продукції і стимулюванням збуту, а також виконанням торгових і рекламних планів і програм [4]. Функція маркетингу дозволяє забезпечити пріоритети конкретних видів діяльності та надає можливість, пристосувавшись до вимог ринку, організувати ефективну і результативну діяльність підприємства в цілому. Просте перейменування відділів і служб збуту багатьох підприємств у відділи та служби маркетингу без докорінної зміни їх функцій стало не тільки профанацією потрібних перетворень, але й дискредитацією маркетингу та його можливостей.

Основними причинами низької ефективності діяльності таких «відділів» (служб) є: невідповідність колективу до позитивного сприйняття такої новації, як маркетинг, недостатня кваліфікація керівників і персоналу маркетингових підрозділів, протидія з боку керівників інших служб, відсутність у керівництва підприємства наполегливості, переконаності й ініціативи, а також нерозуміння реальних вигод від використання маркетингу. Ще одна характерна помилка – створення «відділів» (служб) маркетингу, які лише формально відповідають сформованим уявленням про них.

Функціональна значимість служби маркетингу на багатьох підприємствах промисловості нерівноцінна значущості інших основних служб. Внаслідок цього маркетинговий відділ не розглядається як генеральний інтегратор усіх структурних підрозділів підприємства для досягнення стабільних ринкових успіхів. Впровадження маркетингу в організаційні структури промислових підприємств відбувається за такими напрямками:

1. Шляхом створення спеціалізованої служби або відділу маркетингу.

2. Шляхом модернізації інших основних служб з метою їх адаптації до вимог ринку і більш гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища [4].

На практиці великі підприємства, що діють на більш стабільних ринках, з метою забезпечення більшої інтеграції часто використовують більш централізовані структури. Проте надмірна концентрація права прийняття рішень і вищих управлінських апаратів, занадто детальний і ретельний розподіл обов'язків по секторах і відділах перешкоджають реалізації творчого підходу, інноваційним процесам і впливають на здатність гнучко реагувати на зміни навколишнього середовища.

Компанії, які сповідують високий рівень децентралізації управління (наприклад, у разі випуску сильно розрізненої за номенклатурою продукції, що поставляється на настільки ж різні ринки) взагалі можуть не виробляти на рівні своєї штаб-квартири якусь єдину для компанії політику в області маркетингової діяльності.

Якщо компанія має декілька цільових ринків або широку номенклатуру товарів, вона часто відкидає ідею функціональної спеціалізації, що передбачає розподіл різних функцій (реклама, збут, дослідження та розробка) між відповідними відділами.

Невеликі підприємства, які розробляють нові продукти у швидкозмінних умовах, використовують гнучкі структури.

Таким чином, будь-яка організаційна структура управління маркетингом може будуватися на основі наступних характеристик: функції, географічні зони діяльності, продукти (товари) і споживчі ринки. Виходячи з викладеного, виділяють наступні принципи організації підрозділів маркетингу: функціональна, продуктова, географічна, ринкова.

I. Функціональна. На підприємствах з функціональною організацією кожен відділ або сектор спеціалізується на виконанні однієї чи ряду конкретних функцій маркетингової діяльності (відділ маркетингових досліджень, рекламний відділ тощо). Така організаційна структура відділу маркетингу, як правило, характерна для середніх підприємств, що мають вузький товарний асортимент та спеціалізуються на невеликому числі ринків або їх сегментах, що відрізняються певною однорідністю, стабільністю і дещо незначною величиною ємності. Найчастіше це підприємства, що випускають неіндивідуалізований товар – товар, який не потребує корінних модифікацій залежно від висунутого до нього запиту, а також не є об'єктом істотного впливу науково-технічного прогресу, тобто товар, який не вимагає значної модернізації в області НДДКР.

Недоліки:

– ускладненість зв'язку і контролю процесу розробки концепції нового товару, його створення, а також впровадження на ринок внаслідок відсутності підрозділів, які спеціалізуються на товарі, що приводить до уповільнення процесу впровадження інновацій;

– через відсутність підрозділів, що спеціалізуються по конкретних регіонах, не враховується їх регіональна специфіка, виникають труднощі з впровадженням продукту на певні ринки, ускладнене вирішення питань фінансового забезпечення маркетингових підрозділів [4].

II. Продуктова. Організація відділів маркетингу по товарах і товарних групах досить широко використовується в практиці зарубіжних фірм і є основою формування організації з товарно-галузевою ознакою, тобто за видами товарів, що випускаються. Таку структуру мають підприємства з широким асортиментом продукції, різною

технологією виробництва, що орієнтуються на обмежену кількість відносно однорідних ринків збуту. Це дозволяє краще пристосовуватися до ринкових потреб по кожному окремому товару чи їх групі і, як наслідок, швидко реагувати на найменші зміни в конкурентному середовищі.

Недоліки:

- складність при пошуку нових сфер застосування товару та освоєнні нових ринків збуту, надмірне зміщення акценту на технологічну орієнтацію маркетингової діяльності;

- недостатня ефективність роботи при значному різноманітті товарного асортименту внаслідок серйозного навантаження апарату управління;

- послаблення координаційних зв'язків по окремим видам функцій маркетингу, пов'язане з дублюванням, дробленням базових функцій по окремим маркетинговим службам;

- ускладнення стратегічного управління і реалізації єдиної маркетингової програми [3].

III. Географічна. Підприємствам з регіональною орієнтацією маркетингових відділів властива націленість на неоднорідні ринки збуту. Це дозволяє отримувати переваги у проведенні комплексної та диференційованої ринкової політики, забезпечувати тісну взаємозалежність процесів розробки нових товарів і вимог кінцевих споживачів конкретних ринків, а також координувати всю ринкову стратегію фірми. Регіональна структура дозволяє досягати успіхів підприємствам, що здійснюють широку збуту і виробничу діяльність за кордоном. Однак вона пред'являє певні вимоги до характеру вироблених підприємством товарів. Товари повинні бути однорідними, задовольняти однорідні вимоги споживачів різних сегментів, користуватися стабільним попитом у значних груп населення і продаватися через широку мережу посередників.

Недоліки:

- розосередження і дублювання ряду функцій в процесі управління маркетингом;

- складність координації по товарах і функціях, роздробленість товарної політики по регіональним ринкам;

- невисока ефективність для схильних до інновацій продуктів, а також для фірм з широкою номенклатурою виробів, що випускаються;

- відсутність компетентності в питаннях асортименту та якості товарів. Найчастіше така організаційна структура виступає в ролі допоміжної, тобто як підструктура по відношенню до інших – функціональної, товарної [4].

IV. Ринкова. У сучасних ринкових умовах все більшого поширення набуває організація відділу маркетингу за ринками і покупцями, яка представляє собою роду маркетингові відділи управління за ринковими сегментами. Вона дає можливість зосередити діяльність підприємства на кінцевих споживачах і здійснювати індивідуальну, комплексну ринкову політику по всьому процесу виробництва [2].

Основні типи організаційної структури маркетингового підрозділу – функціональна, дивізійна і матрична.

Функціональна – організаційна структура управління, в якій діяльність фахівців у підрозділах маркетингу організована, виходячи з функцій маркетингу, які вони виконують. Дана структура передбачає закріплення певних функцій, таких як реклама, стимулювання збуту, ціноутворення, маркетингові дослідження і маркетингове планування, за окремими підрозділами, робочими групами або співробітниками. Головна перевага функціональної структури управління – це простота в управлінні, швидкі й економічні форми прийняття рішень, чіткий розподіл відповідальності та компетенцій; простота контролю.

До недоліків функціональної організації маркетингу можна віднести: відсутність спеціалізованих підрозділів по продукту; високі професійні вимоги до керівників; складні комунікації між виконавцями (конфлікти); яскраво виражений авторитарний стиль керівництва; ускладненість зв'язку та контролю за процесом розробки ідей нового товару, його створення і впровадження на ринок, що призводить до уповільнення інновацій; через відсутність спеціальних служб по регіонах не враховується їх специфіка чи виникають труднощі з впровадженням продукту на певні ринки [6].

Дивізійна структура маркетингової діяльності підприємства виділяє окремі напрямки діяльності:

- продуктова (товарна) організація – організаційна структура управління маркетингом, в якій за розробку і реалізацію стратегій і поточних планів маркетингу для певного продукту або групи продуктів відповідає керуючий продуктом, у якого в підпорядкуванні знаходяться співробітники, що виконують усі необхідні для даного продукту функції маркетингу;

- функціонально-продуктова – це організаційна структура управління маркетингом, в якій функціональні маркетингові служби організації виробляють і координують реалізацію деяких єдиних для організації цілей і завдань маркетингу [7].

Переваги даного типу організаційної структури управління виявляються в наступному: менеджер, що займається певним товаром, має можливість координувати різні маркетингові витрати по даному товару; він може швидко реагувати на вимоги ринку; в полі зору менеджера постійно знаходяться всі моделі товару, як ті, що користуються підвищеним попитом, так і менш популярні у покупців.

Однак даному типу організаційної структури притаманні і певні недоліки: менеджер, відповідальний за певний товар, не наділений повноваженнями, які відповідали б його діяльності; товарна організація часто вимагає більших витрат, ніж очікувалося (спочатку менеджери призначаються відповідальними за основний

товар, проте незабаром в структурі підприємства з'являються керівники, відповідальні за менш важливий товар, кожен з яких має свій штат помічників) [6].

Ринково-функціональна організаційна структура – структура управління маркетингом, в якій керівники окремих ринків збуту несуть відповідальність за розробку і реалізацію стратегії та планів маркетингової діяльності на закріплених ринках. Така структура застосовується, коли підприємство випускає однорідну продукцію, призначену для ринків різного типу. Головним достоїнством є концентрація на маркетинговій діяльності навколо потреб конкретних ринкових сегментів [7]. Добре підходить підприємствам, які працюють на різних ринках.

Матрична організаційна структура – підхід, в основі якого лежить орієнтація як на пропонувані компанією товари, так і на ринки, які вона обслуговує. Локалізація торгового персоналу здійснюється за територіальним принципом, а орієнтація на товар підтримується менеджерами товарного напрямку. Матрична структура управління має більшу гнучкість у порівнянні з іншими традиційними підходами. Крім того, вона усуває наступний недолік, властивий організаційній структурі управління по проекту: легко домогтися безперервного завантаження окремих співробітників, які перебувають у штатному розкладі постійних структурних ланок, що займаються однотипними видами діяльності.

Основний недолік такого підходу полягає в розосередженні відповідальності і повноважень. Двоїстість керівництва, притаманна організаційній структурі управління матричного типу, обумовлює виникнення такого недоліку, як визначення відповідальності при появі проблем у виконанні програми, а також ступеня контролю щодо деяких маркетингових функцій. Проте популярність матричної структури свідчить про значну її перевагу над недоліками [6].

Вибір організаційної структури обумовлений впливом ринкових чинників, зовнішнім оточенням, характеристиками і потенціалом підприємства, а також його маркетинговою стратегією.

Організаційна структура повинна відповідати цілям стратегічного маркетингового плану. Так, якщо план передбачає концентрацію зусиль на ринках або товарах, організаційна структура повинна враховувати це.

Успішна реалізація планів передбачає координацію діяльності як в рамках комплексу маркетингових заходів, так і в роботі різних відділів або підрозділів компанії. Чим більш спеціалізованими стають різні відділи служби маркетингу, тим більш ймовірні труднощі в координації та взаємодії між ними.

Спеціалізація щодо маркетингових функцій сприяє більшій їх ефективності. Організаційна структура повинна бути створена таким чином, щоб рівень відповідальності менеджера за кін-

цеві результати був пропорційний ступеню його впливу на них. Хоча подібна умова важко здійсненна, її слід враховувати при виборі організаційної структури.

На практиці організаційні структури в чистому вигляді не зустрічаються, а знаходять застосування комбіновані схеми організації підрозділів маркетингу, що дозволяє компенсувати недоліки однієї зі схем перевагами іншої. У будь-якому випадку кожна з них повинна відповідати наведеним нижче критеріям.

1. Мобільність, адаптивність, гнучкість. Володіти такими якостями повинна не тільки маркетингова служба підприємства, але і його організаційно-управлінський механізм в цілому. Служба маркетингу – «рушійний важіль», що задає необхідний ритм роботи всьому підприємству, надає йому риси гнучкості та адаптивності до мінливих умов. Гнучкість дозволяє організаційній структурі своєчасно пристосовуватися до змін стратегічних і тактичних завдань.

2. Простота – обов'язкова умова ефективності організаційної структури маркетингу. Простота – це також одна з умов ефективності взаємодії між підрозділами служби маркетингу і наявності невеликої кількості її ланок. Ускладненість завжди пов'язана зі здорожчанням процесу управління. Складна організаційна структура робить управлінський процес більш громіздким, отже, менш сприйнятливим до змін.

3. Відповідність масштабів складності структури маркетингової служби структурній та просторовій організаційній структурі підприємства, особливостям профілю його діяльності, характеру стратегічних цілей і відповідних задач.

4. Необхідність відповідності організаційної структури маркетингу характеру вироблених продуктів, широті, повноті і глибині асортименту. Це означає, що в будь-яку організаційну структуру в тій чи іншій мірі має бути закладений товарний принцип.

5. Спрямованість організаційної структури маркетингу з урахуванням її конкурентних відмінностей на кінцевих споживачів. Будь-яка організаційна структура, що ігнорує цей принцип, в кінцевому рахунку, приречена на невдачу.

6. Наділеність організаційної структури маркетингу певними правами, в тому числі координаційними, які дозволяють їй інтегрувати всю господарську діяльність фірми з метою досягнення ринкових цілей.

Таким чином, не може бути єдиної організаційної структури, рекомендованої у вигляді конкретного стандарту для всіх підприємств. Це обумовлено відмінностями в розмірах ресурсів, наявних у підприємства, продукції, що випускається, ринках, на яких воно працює. В рамках відділів маркетингу виділяють різні служби, які контролюють процеси створення, просування, промоції, ціноутворення продукції. Всі ці служби, тісно взаємодіючи одна з одною, так чи інакше залучені в рекламно-інформаційну та дослідницьку діяльність під-

приємства. Однак основний потік інформації проходить через маркетинг [4].

Крім зазначених вище базових підходів, можна виокремити декілька варіантів організації маркетингу з урахуванням останніх тенденцій його розвитку з позицій як науки, так і практики. Так, тенденція розвитку «мікс» у напрямі створення комплексу обслуговування клієнтів запропонувала підхід, коли тактичний рівень маркетингової діяльності знижується до рівня оперативного обслуговування і зливається з ним. Дослідження клієнтів, тестування товарів і послуг, комунікаційна активність реалізуються в межах таких програм обслуговування. Більшою мірою це характерно для підприємств, що надають послуги і достатньо ефективно працюють у цій ситуації.

Структура управління в маркетингу відносин зумовила появу нового організаційного типу маркетингу баз даних і перехід від сегментаційного підходу до індивідуального маркетингу. У такому випадку всі функції маркетингу модернізуються і будуються навколо бази даних клієнтів; дослідження, розроблення товарів, просування і стимулювання, розподіл реалізуються в межах бази даних. Крім того, змінюються стратегічні рішення: на перший план виходить розвиток бази, а стратегії реалізуються в межах бази клієнтів.

Новим типом організаційної структури великого підприємства є використання міжфункційних команд, у яких ухвалення рішень будується навколо маркетингової функції як найбільш актуальної з погляду досягнення цілей на ринку. Тут реалізується принцип одночасної роботи низки формалізованих програм. За сутністю це структура, що швидко адаптується й орієнтована на замовника. Такий складний тип організації потребує високої корпоративної культури, використання баз даних, Інтернету тощо.

Незалежно від типу організаційної структури всі підрозділи маркетингу на підприємстві (центри, відділи, служби, бюро, групи) мають бути тісно пов'язані між собою, інакше система даватиме збої, котрі можуть зумовити різні негативні наслідки аж до самознищення (банкрутства). Кожний з підрозділів призначений для вирішення певної сукупності завдань, які відповідно до цілей характеризуються як глобальні (корпоративні), загальні (стратегічні) та приватні (локальні, тактичні, оперативні). Отже, усі маркетингові підрозділи (хоча й різною мірою) беруть участь у реалізації системи визначення цілей і завдань підприємства. Від змісту та ступеня інтеграції внутрішньо-системних зв'язків, характеру взаємовідносин і визначення чіткої функціональної специфіки в діяльності елементів маркетингової структури залежить ефективність підприємства.

Висновки. Немає універсального способу організації роботи на основі принципів і методів маркетингу, як немає і загальної схеми побудови

роботи відділу маркетингу. Конкретні форми і зміст такої діяльності можуть суттєво відрізнятися в залежності від характеру господарської орієнтації підприємства та тих зовнішніх умов, в яких воно функціонує. Головне при маркетинговому підході – цільова орієнтація всіх підприємств на ринки, злиття в єдиний технологічний процес окремих напрямків дослідження, виробництва, торгівлі. Тому державні організації, виробничі підприємства та об'єднання, зовнішньоторговельні фірми цілком можуть прийняти на озброєння принципи і методи сучасного маркетингу для успішного проведення торгових операцій в широкому сенсі: від створення нового товару до його обслуговування у споживача.

Бажаність використання маркетингу як засобу підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності перетворюється на необхідність і стає можливим, якщо підприємства володіють у своїй господарській діяльності достатньою свободою, що дозволяє їм оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, маневрувати своїми ресурсами, виробничими та іншими можливостями для досягнення поставлених ринкових цілей [4].

В даний час підприємства, з одного боку, отримали широкі права, а з іншого – вільний ринок з жорсткою конкуренцією. В результаті використання маркетингу стає для них нагальною необхідністю. У той же час його використання пов'язане з відомими труднощами не тільки організаційного та технічного характеру, а й психологічного плану, що вимагає перебудови логіки мислення та психології поведінки не тільки керівного складу господарських одиниць, але і рядових працівників, трудових колективів в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайденко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2006. – 496 с.
2. Глубокий С.В. Аттестация работников маркетинговых служб. Квалификационные требования и профессиональные компетенции / С.В. Глубокий; под ред. С.В. Глубокого. – Минск : Промкомплекс, 2010. – 148 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : [учебник] / Ф. Котлер. – М. : Ростинтер, 1996. – 704 с.
4. Наумчик Ю.А. Изучение организационных структур управления маркетингом на промышленном предприятии / Ю.А. Наумчик // Экономика и управление. – 2013. – № 1(33). – С. 40–43.
5. Панкрухин А.П. Маркетинг : [учеб. пособ.] / А.П. Панрухин. – М. : ИКФ Омега-Л, 2002. – 656 с.
6. Управління маркетингом і організація маркетингової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/student/marketing/organizaciya-marketingovoy-deyatelnosti.html>.
7. Енциклопедія маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.spb.ru/libmm/tactics/org_structures.htm.

УДК 338.45

Коваленко О.В.

*кандидат економічних наук, доцент
Національного авіаційного університету***ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРРОСПЛАВНОГО
ВИРОБНИЦТВА ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ****PROBLEMS AND PROSPECTS OF FERROALLOY PRODUCTION
AS AN IMPOTANT COMPONENT OF METALLURGY OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

В статті розглянуто сучасний стан чорної металургії України в цілому, та ферросплавного виробництва як вагомої її складової з урахуванням тенденцій розвитку світової металургії. Проаналізовано динаміку частки чорної металургії у загальній товарній структурі зовнішньої торгівлі України. Проведено оцінку проблем та перспектив, пов'язаних з розвитком вітчизняного ферросплавного виробництва. Запропоновано напрями та пропозиції щодо розвитку ферросплавного виробництва в Україні.

Ключові слова: металургія, гірничо-металургійний комплекс, ферросплавне виробництво, виробничі потужності, феросплави, марганцева сировина.

АНОТАЦИЯ

В статье рассматривается современное состояние черной металлургии Украины в целом и ферросплавного производства как значимой её составляющей с учетом тенденций развития мировой металлургии. Проведена оценка проблем и перспектив, связанных с развитием украинского ферросплавного производства. Предложены направления развития ферросплавного производства в Украине.

Ключевые слова: металлургия, горно-металлургический комплекс, ферросплавное производство, производственные мощности, ферросплавы, марганцевое сырье.

ANNOTATION

The article discusses the current state of the ferrous metallurgy of Ukraine as a whole and ferroalloy production, as a significant part of it, taking into account trends in the global steel industry. The estimation of the problems and prospects associated with the development of Ukrainian ferroalloy production is conducted. The directions of development of ferroalloy production in Ukraine are suggested.

Keywords: metallurgy, mining and metallurgical complex, ferroalloy production, production capacity, ferroalloys, manganese raw materials.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності сьогодення проблеми та перспективи розвитку металургії як провідної складової промисловості України, що забезпечує 27% обсягу товарного виробництва промисловості та 40% валютних надходжень, потребують особливої уваги. Застарілі технології не дозволяють досягти максимальної ефективності через відставання від кращих світових виробничих практик, надмірного споживання енергії та інших ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження стану, проблем та перспектив розвитку чорної металургії, теоретичних і практичних аспектів, спрямованих на формування раціональних шляхів її розвитку, зустрічаються в працях багатьох науковців, експертів, аналітиків та практиків: Є. Бершеди, В. Большакова, Л. Тубольцева, О. Катаєва, І. Куліка, В. Куцина, М. Гасика, П. Кравченка.

Виділення невирішених раніше частин. Virішення проблематики перспективного функціонування та розвитку, потреби в інноваціях і нових науково-технологічних розробках не лише металургійного комплексу в цілому, а й вітчизняного ферросплавного виробництва, можливо тільки за рахунок комплексу стратегічних заходів як в масштабах галузі, так і держави в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гірничо-металургійний комплекс України (ГМК) є стратегічним національним ресурсом і складною науково-технічною та організаційною системою, що представлена численними підгалузями, починаючи з гірничодобувної промисловості і закінчуючи підприємствами з виробництва металовиробів. Сьогодні ГМК України є невід'ємною частиною світової металургії і тісно пов'язаний з тенденціями її розвитку [1, с. 48].

Чорна металургія є провідною галуззю національної промисловості та локомотивом для розвитку інших галузей української економіки, зокрема, машинобудування, будівництва, вугільної, коксохімічної, енергетичної, транспортної галузей тощо [2, с. 117].

Україна має унікальні можливості для розвитку чорної металургії, володіючи одними з найбільших у світі запасами залізної руди. І хоча за вмістом заліза українські руди поступаються австралійським і бразильським, вони можуть повністю задовольнити потреби чорної металургії України на багато років.

Поряд з цим, український сектор чорної металургії в техніко-технологічному відношенні залишається дуже відсталим. Застарілі технології виробництва сталі не дозволяють досягти максимальної ефективності через відставання від кращих світових виробничих практик, надмірного споживання енергії та інших ресурсів, формуванню шкідливих відходів тощо [2, с. 121].

Металургійна промисловість – основна експортна галузь України й головне джерело надходження іноземної валюти в країну. Про це свідчить і те, що обсяги виробництва металу в Україні у декілька разів перевищують поточні потреби української промисловості і відсоток експорту чорних металів та виробів з чорних металів у загальній структурі експорту України за останні роки (табл. 1).

За даними таблиці 1 можемо зазначити, що експорт чорних металів та виробів з них в Україні за останні три роки суттєво змінювався у вартісному вираженні (тис. дол. США). Відсоткове його значення у загальному експорті країни зменшилось на протязі 2011–2012 рр. на 4,8%. Проте протягом 2012–2013 рр. зазначене відсоткове значення лишилось майже незмінним. Відсоткове значення експорту чорних металів та виробів з них (не менше 26% загального експорту) визначає високий експортний потенціал галузі та підкреслює вагомість України як провідного виробника та експортера металургійної продукції на світовому ринку.

В структурі гірничо-металургійного комплексу України важливе науково-технічне і соціально-економічне значення має промисловий електрометалургійний потенціал з виробництва феросплавів, який представлений Запорізьким (ЗФЗ), Стаханівським (СФЗ) і Нікопольським (НЗФ) феросплавними заводами. Електропічні потужності на цих заводах складають 1500 МВ·А, тобто 45–48% від потужності всіх десяти феросплавних заводів колишнього СРСР. Основними видами феросплавів, які виробляються на вітчизняних заводах України, є феросиліцій з вмістом кремнію від 20 до 90% (ДСТУ 1415-78), феросилікомарганець – від 15 до 20% Si (ДСТУ 3548-97), феромарганець (ДСТУ 3547-97) [4, с. 4].

Відносно особливістю української феросплавної промисловості є орієнтація на випуск перш за все марганцевих феросплавів, що пов'язано з наявністю в Україні великих запасів марганцевої сировини [3, с. 21]. Відомо, що за глобальними обсягами споживання марганець займає четверте місце серед усіх металів, поступаючись лише залізу, алюмінію та міді.

У загальній структурі феросплавів (комплексних розкислювачів і легуючих для сталеплавильної промисловості), що виробляються у світі, марганцеві феросплави за тоннажем їхньої

виплавки і питомою витратою при виробництві сталі в конвертерах і електропечах займають провідне місце [5, с. 174].

Хоча у 2013 р. виробництво сталі та інших видів металургійної продукції лишилось приблизно на рівні 2012 р., обсяги виробництва українських феросплавів у 2013 р. суттєво скоротились (табл. 2).

Данні таблиці 2 свідчать про скорочення загальних обсягів виробництва феросплавів в Україні як у 2012 р. порівняно до 2011 р., так і у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. (рис. 1).

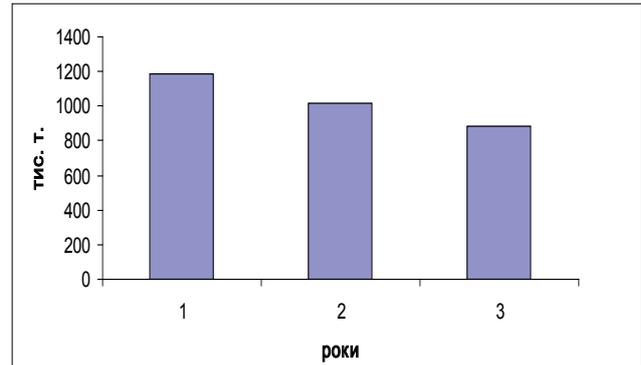


Рис. 1. Обсяги випуску феросплавів в Україні 2011–2013 рр.

Якщо розглянути обсяги виробництва феросплавів в розрізі підприємств-виробників, можемо зазначити, що по основному вітчизняному виробнику феросплавів – НЗФ спостерігається вагоме зниження виробництва – з 794,2 тис. т у 2011 р. до 442,3 тис. т у 2013 р. (рис. 2).

На ЗФ за аналізуючий період простежується збільшення обсягів виробництва феросплавної продукції. Це пояснюється в першу чергу тим, що виробництво феросплавів відбувається в потужних електропечах та пов'язане з великим споживанням електроенергії. Про-

Таблиця 1
Обсяг експорту чорних металів та виробів з чорних металів в загальному експорті України (2011–2013 рр.)

Роки	2011	2012	2013	відхилення	
				2011–2012	2012–2013
Експорт чорних металів та виробів з них (тис. дол. США)	21310472,6	18177591,3	14578252,5	-3132881,3	-3599338,8
Експорт чорних металів та виробів з них (% до загального експорту країни)	31,2	26,4	26,7	-4,8	+0,3

Джерело: складено автором за даними [7]

Таблиця 2
Динаміка випуску феросплавної продукції в Україні (2011–2013 рр.)

Підприємство Роки	НЗФ	ЗФ	СЗФ	Разом	
2011 (тис. т)	794,2	185,3	209,1	1188,6	
2012 (тис. т)	658,6	196,2	161,2	1016,0	
2013 (тис. т)	442,3	290,6	153,2	886,1	
Відхилення (тис. т)	2012–2011	-135,6	10,9	-47,9	-172,6
	2013–2012	-216,3	94,4	-8,0	129,9

Джерело: складено автором за даними [8; 9; 10]

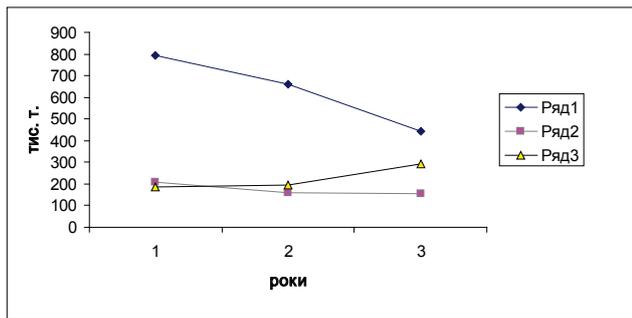


Рис. 2. Виробництво феросплавної продукції вітчизняними виробниками 2011–2013 рр.

тягом останніх років Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ) регулярно підвищувала ціну на електричну енергію для потреб на феросплавних заводах. Для вирішення даної ситуації був підписан Меморандум про взаєморозуміння між урядом і керівництвом феросплавних підприємств, який діяв у 2013 р. в період з 1 березня по 31 грудня й поширював свою дію на два вітчизняних феросплавних підприємства – ЗЗФ та СЗФ та надавав їм можливість застосовувати економічно обґрунтовані ціни на електроенергію. Наслідками необґрунтованих цін на електроенергію для НЗФ стало зниження його частки в загальному обсязі виробленої феросплавної продукції. 27 грудня 2013 р. був підписаний Меморандум порозуміння між Кабінетом Міністрів України і феросплавними підприємствами, який діяв впродовж 2014 р. і розповсюджується на всі феросплавні заводи України – НЗФ, ЗЗФ та СЗФ [6, с. 15]. Все це вагомо вплинуло на рівень використання вітчизняними виробниками феросплавів своїх виробничих потужностей (рис. 3)

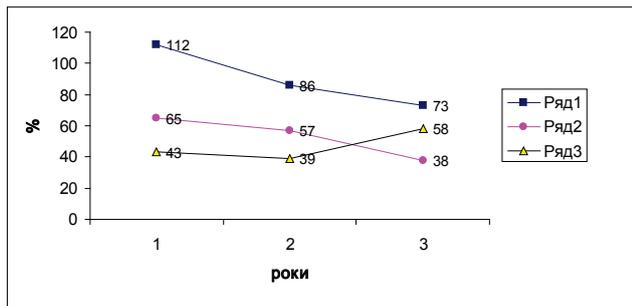


Рис. 3. Рівень використання виробничих потужностей вітчизняними виробниками феросплавів 2011–2013 рр.

Скорочення обсягів виробництва на Никопольському та Стаханівському феросплавних заводах повністю співпадає з графіками використання їх виробничих потужностей. На обох підприємствах вони скоротились майже вдвічі. Натомість, підвищення обсягів виробництва феросплавів на Запорізькому заводі підкреслюється й підвищенням рівня використання його виробничих потужностей. Так, використання

виробничих потужностей на ЗЗФ становить 58% у 2013 р. у порівнянні з 39% у 2012 р.

Враховуючи значимість феросплавного виробництва не лише для металургії, а й для економіки України, а також звертаючи увагу на кризові явища у світовій економіці, відсутність достатньо розвинутого внутрішнього ринку феросплавної продукції та гіпертрофованій експорт (більше половини вироблених феросплавів), необхідним є всемірне підвищення ефективності феросплавного виробництва.

Висновки. Феросплавне виробництво є важливою складовою як металургійного комплексу, так і всієї економіки України, що забезпечує вагому частку податкових та валютних надходжень держави. Для вирішення основних проблем вітчизняних виробників феросплавів необхідним є розробка державних програм, що мають передбачати розвиток інноваційної інфраструктури та науково-технічне забезпечення виробництва, економічно обґрунтовані ціни на енергоносії, комерціалізацію наукових розробок, налагодження ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою, більш масштабне залучення приватних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большаков В.І., Чорна металургія і національна безпека України / В.І. Большаков, Л.Г. Тубольцев // Вісник НАН України. – 2014. – № 9. – С. 48–58.
2. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії України / І.М. Кулик // Бізнесінформ. – 2012. – № 5. – С. 116–121.
3. Амоша А.І., Большаков В.І., Залознова Ю.С. і др. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития. – Донецк : Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2013. – 113 с.
4. Зубов В.Л. Теорія і технологія виробництва феросиліцію в потужних рудовідновних електропечах : автореф. дис. ... доктора техн. наук : спеціальність 0516.02 «Металургія чорних металів» / В.Л. Зубов. – Дніпропетровськ, 2004. – 22 с.
5. Куцин В.С. Новітні енергозберігаючі технології виробництва марганцевих феросплавів у електропечах / В.С. Куцин // Нові матеріали і технології в металургії та машинобудуванні. – 2013. – № 3. – С. 168–183.
6. Грищенко С.Г. Состояние, проблемы и перспективы развития ферросплавной промышленности Украины / [С.Г. Грищенко, М.И. Гасик, В.С. Куцин, П.А. Солошенко, С. Л. Кудрявцев, Украинская ассоциация производителей ферросплавов (УкрФА)] // Товарный монитор. Металлургия. – 2014. – № 2(2). – с. 14–17.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zp.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dneprstat.gov.ua/>.
10. Офіційний сайт Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lugastat.lg.ua/>.

УДК 339.5:629.7

Горбачова О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету***Ковтуненко В.М.***асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF AIRCRAFT ENTERPRISES IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто сучасні проблеми діяльності підприємств авіабудівної галузі України, наведено основні учасники ринку авіабудівництва України, результати їх фінансової діяльності. Визначено зміни в діяльності учасників ринку, з якими зіткнулись в результаті складних стосунків зі східною сусідньою державою. Важливим є на даному етапі найшвидший пошук рішень для підтримання галузі в цілому, так як авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України.

Ключові слова: галузь, ефективність, криза, чистий прибуток, рентабельність, авіабудування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются современные проблемы деятельности предприятий авиастроительной отрасли Украины, указаны основные участники рынка авиастроения Украины, результаты их финансовой деятельности. Определены изменения в деятельности участников рынка, с которыми столкнулись в результате сложных отношений с восточным соседним государством. Важным на данном этапе есть быстрый поиск решений для поддержания отрасли в целом, так как авиационная отрасль относится к базовым, стратегически важным секторам экономики Украины.

Ключевые слова: отрасль, эффективность, кризис, чистая прибыль, рентабельность, авиастроение.

ANNOTATION

This article discusses the current problems of activity of aircraft enterprises in Ukraine, specifies the major participants of aircraft construction market in Ukraine and the results of their financial activities. The changes in the activities of market participants they encountered as a result of difficult relations with eastern neighbour state are determined. The fastest search for solutions to support the industry as a whole is important at this stage, because the aviation industry refers to basic, strategic sectors of Ukraine.

Keywords: industry, efficiency, crisis, net profit, margin, aircraft construction.

Постановка проблеми. Україні залишилась потужна авіаційна галузь, яка будувала за часів СРСР до 250 літаків (Ан-24, Ан-26, Ан-32, Ан-124, Ту-134, Ан-72, Ан-74 та їх модифікації) щорічно. Та у 2014 р. мало місце значне скорочення основних показників роботи підприємств авіаційної галузі в загальному та авіабудівної в тому числі. Серед основних чинників, які призвели до нинішнього стану галузі – сьогоднішня військово-політична ситуація в державі та пов'язане з цим у цілому погіршення загального стану сучасної економічної кон'юнктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом у зв'язку з тяжким економічним станом держави та більшості галузей все частіше виникають питання щодо ефективності діяльності авіабудівної галузі. Авіаційна галузь є стратегічно важливою та займає пріоритетне місце у розвитку народногосподарського комплексу країни. Україна, незважаючи на економічні труднощі, здатна розробляти та складати конкурентоспроможну на світовому ринку авіаційну техніку, використовуючи потенціал, накопичений за часів Радянського Союзу, та сучасні розробки.

Аналіз фахової літератури засвідчує, що в численних монографіях, науково-методичних розробках досліджується проблематика розвитку авіабудівної промисловості України. Серед них можна виділити таких вчених-економістів, як Г.О. Власенко, В.В. Прохорова, Б.М. Андрушків, В.О. Василенко, Є.А. Уткін, А.І. Вовнянко, О. Чорноротов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин.

Галузь авіабудування України потенційно могла б стати сектором, у якому можливо суттєво збільшити інноваційну складову у виробництві. Авіаційна галузь належить до стратегічно важливих секторів економіки. Україна входить до числа дев'яти країн світу, що мають власне виробництво літаків повного циклу. Важливість розвитку авіабудування в Україні обумовлено значною ємністю світового ринку та необхідністю оновлення авіапарків.

У аналітичному огляді авіабудівної галузі України за дев'ять місяців 2014 р., окрім детальної картини її поточного стану та характеристики основних гравців, значну увагу приділено розгляду актуальних проблем авіабудування в Україні та шляхів їх вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розглянути основних гравців ринку авіабудування України, визначити основні проблеми галузі та навести можливі варіанти для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні авіаційна промисловість залишається

стратегічно важливою для України та є однією з базових галузей економіки.

Авіабудування – це галузь машинобудування, яка постійно розвивається відповідно до загальних тенденцій розвитку підприємств промисловості України. Важливість розвитку авіабудування в Україні обумовлена значною ємністю світового ринку та необхідністю оновлення авіапарку.

Авіаційна промисловість України нараховує 39 підприємств, конструкторських бюро, наукових установ та організацій різних форм власності та призначення, має практично усі складові інфраструктури, що дозволяють розробляти, випробувати, серійно виготовляти літальні апарати із замкнутим циклом, авіаційні двигуни, спеціальне обладнання, виконувати модернізацію та ремонт авіаційної техніки, готувати персонал для роботи в авіаційній промисловості, де на теперішній час працюють понад 60 тис. осіб. Розвиток авіаційної галузі має важливе соціальне значення для економіки нашої країни (розвиток суміжних галузей, інфраструктури, збільшення робочих місць і т. д.).

Основною вітчизняною компанією, яка має потужності з повноцінного виробництва літаків, є Державний авіабудівний концерн «Антонов», який створений на базі: київського заводу «Авіант»; Харківського державного авіаційного виробничого підприємства; ДП «Завод 410 цивільної авіації». Крім вищезазначених підприємств, в Україні сьогодні функціонує ряд компаній авіабудівної галузі, які виробляють надлегкі літаки, авіаційні двигуни, комплектуючі, надають сервісні, ремонтні послуги техніки тощо (табл. 1) [1].

Номенклатура продукції, яка може бути виготовлена літакобудівним комплексом України, різноманітна. Україна входить до сімки країн, що мають повний цикл виробництва авіатехніки – від проектування до виробництва літаків та двигунів.

Аналіз розвитку авіабудівної галузі за останні роки свідчить, що вона виявилась нездатною протистояти світовій фінансово-економічній кризі та кризі в Україні насамперед. Фінансові наслідки кризи для вітчизняних авіабудівних підприємств проявляються в зростанні боргів та нездатності здійснювати фінансове забезпечення виробничо-господарської діяльності, зменшенні обсягів продажів тощо. Криза призвела до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств у галузі, що пояснюється не лише об'єктивними причинами, а й нездатністю керівництва здійснювати ефективне управління підприємством, своєчасно виявляти проблеми та вживати необхідних заходів для усунення загрозливих впливів з боку зовнішнього середовища.

Враховуючи нинішні взаємовідносини з Росією, головним гравцем авіабудівної галузі необхідно вносити суттєві зміни в процес виробництва на різних етапах. Проте позитив ситуації в тому, що вона спонукає наших виробників повернутися до сучасного ринку, наповненого більш високотехнологічними й надійними системами, які дозволять підвищити рівень наших літаків.

Так, на державному підприємстві «Антонов» авіоніку цілком реалістично закуповувати в США та Європі замість Росії. З-поміж потенційних партнерів української авіабудівної галузі

Таблиця 1

Українські підприємства авіабудівної галузі

Назва підприємства	Вид діяльності
ТОВ «ХЕЛІТРЕЙНІНГ УКРАЇНА»	Розробка та виробництво сучасних тренажерних систем для вертолітної авіації
ТОВ «Алан-Компані ЛТД»	Розробка та виготовлення елементів меблевого обладнання для будь-яких типів повітряних суден
ТОВ КБ «Вертикаль»	Розробка вертольотів
Луцький ремонтний завод «МОТОР»	Ремонт авіаційних турбореактивних двигунів для сучасних бойових літаків
ЗАТ «Завод Ремсчетмаш»	Виробництво надлегких літаків, супутньої продукції
Компанія «UAvia»	Розробка та виробництво багатоцільових типів безпілотних літаючих апаратів
Компанія «ЛугаПРОП»	Виробництво повітряних гвинтів
ТОВ «Авіа-Про»	Виробництво легких композитних високопланів
СТ SW. Чугувський авіаційний ремонтний завод	Ремонт авіаційної техніки, ремонт авіаційних двигунів
АТ «Мотор Січ»	Одне з провідних підприємств України та світу з виробництва двигунів для авіаційної техніки
Авіаційна фірма «Лілієнталь»	Виробник надлегких літальних апаратів
Підприємство «АЕРОПРАКТ»	Розробка та серійне виробництво надлегких літаків
Компанія «Аерокоптер»	Проектування та складання вертольотів
Компанія «ТММ-Авіа»	Розробка та серійне виробництво надлегких літаків
ТОВ «Аерос»	Виробництво дельтапланів, планерів
ПФ «Секрет-Сервіс»	Виробництво спортивних пілотажних літаків

на Заході експерти називають французьку компанію Airbus, американську Boeing, бразильську Embraer. Щодо модернізації літака Ан-124 «Руслан», то й тут Україна вже працює із західними партнерами. В СРСР серійне виробництво «Русланів» здійснювалося на підприємстві «Авіастар-СП» у російському Ульяновську.

Таким чином, з одного боку, Україна отримує шанси налагодити кооперацію з європейськими та американськими компаніями в сфері будівництва літаків, а з іншого, вона зможе відстояти своє місце на ринках продажу та експлуатації власної авіапродукції. Останні здебільшого знаходяться в Африці.

За підсумками роботи минулого 2014 р. ДП «Антонов» випустило лише два літака – Ан-158, замовником якого була авіакомпанія Cubana, що тепер має п'ять повітряних суден цієї моделі. Однією з причин повільних темпів випуску літаків є недопостачання комплектів шасі дніпропетровським заводом «Південмаш». На етапі кінцевого складання на заводі «Антонов» у Києві знаходиться чотири Ан-148 та Ан-158. У цехах попереднього складання на різних етапах ще шість літаків цього сімейства. Варто зазначити, що «Антонов» планував зібрати в 2014 р. 12 літаків сімейства Ан-148/158 [3], тобто план виробництва було виконано лише на 17%.

Відомо, що метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку. Тому одним із основних абсолютних показників ефективності діяльності підприємств є рівень чистого прибутку та темпи його зростання (скорочення). Розглянемо динаміку цього показника двох не останніх гравців авіабудівної галузі України – державного підприємства «Антонов» та публічного акціонерного товариства «Мотор Січ» за дев'ять місяців 2014 р. (табл. 2) [2; 4].

Одним з найбільших підприємств у світі з випуску авіаційних двигунів для літаків та вертольотів, а також промислових газотурбінних установок є «Мотор Січ». Випускає авіаційні двигуни та газотурбінні установки, які є конкурентними на світовому ринку. Продукція підприємства експлуатується на літаках та вертольотах різного призначення в понад 120 країнах світу.

Чистий прибуток державного підприємства «Антонов» за січень–вересень 2014 р. склав 29 млн. 095 тис. грн.

При цьому за відповідний період 2013 р. цей показник склав 94 млн. 302 тис. грн. Таким чином, чистий прибуток підприємства за дев'ять місяців 2014 р. скоротився в 3,24 рази.

Чистий дохід «Антонова» від реалізації продукції за звітний період склав 2 млрд. 408 млн. 106 тис. грн. проти 2 млрд. 282 млн. 464 тис. грн. роком раніше, валовий прибуток – 331 млн. 459 тис. грн. проти 464 млн. 939 тис. грн. за дев'ять місяців 2013 р.

Рентабельність реалізованої продукції, як один із показників аналізу ефективності діяльності підприємства, визначається як відношення чистого прибутку до суми чистої виручки від реалізації продукції. Показує, скільки гривень (копійок) чистого прибутку при падає на 1 грн. чистої виручки. Може визначатись як у відсотках, так та у коефіцієнті. Чим вищим є значення показника, тим краще. Рентабельність по першому підприємству має негативну динаміку, тобто якщо у 2013 р. на 1 грн. чистого прибутку припадало 0,0413 грн. чистого прибутку, то у 2014 р. – лише 0,0121 грн.

Чистий прибуток ПАТ «Мотор Січ» за січень–вересень 2014 р. склав 1 млрд. 533 млн. 697 тис. грн. Про це йдеться в повідомленні підприємства в системі розкриття інформації Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

При цьому за відповідний період 2013 р. цей показник склав 991 млн. 625 тис. грн. Таким чином, чистий прибуток підприємства за дев'ять місяців 2014 р. зросла в 1,55 рази.

Чистий прибуток «Мотор Січ» від реалізації продукції за звітний період склав 7 млрд. 263 млн. 541 тис. грн. проти 5 млрд. 917 млн. 705 тис. грн. роком раніше, валовий прибуток – 3 млрд. 861 млн. 040 тис. грн. проти 2 млрд. 507 млн. 438 тис. грн. за дев'ять місяців 2013 р.

У цілому по галузі важко говорити про ефективність та рентабельність літакобудування в Україні. Для того щоб налагодити нормальний виробничий, фінансовий та операційний цикли, знизити витрати на виробництво одиниці про-

Таблиця 2
Динаміка чистого прибутку основних учасників ринку авіабудування України за дев'ять місяців 2013 та 2014 рр.

Показники	9 місяців 2013 р.	9 місяців 2014 р.	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
ДП «Антонов»				
Чистий прибуток, тис. грн.	94302	29095	-65207	-69,15
Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	2282464	2408106	125642	5,50
Рентабельність реалізації, %	4,13	1,21	-2,92	-70,76
ПАТ «Мотор Січ»				
Чистий прибуток, тис. грн.	991625	1533697	542072	54,67
Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	5917705	7263541	1345836	22,74
Рентабельність реалізації, %	16,76	21,12	4,36	26,01

дукції, за оцінками фахівців, української галузі потрібно виробляти не менше 20 літаків на рік (на першому етапі відновлення авіабудування), тоді як у період з 2002 по 2013 р. в Україні щорічне виробництво літаків становило лише 3-7 одиниць. Також важко говорити та про конкурентоздатність продукції. Світові лідери галузі спроможні передавати замовникам від 350 до 500 одиниць готової продукції на рік. Вітчизняна літакобудівна галузь довгий час залишається у системному кризовому стані, спостерігається зниження науково-технічного та технологічного потенціалів, зростає науково-технологічна відсталість від розвинених держав. Для підприємств галузі характерним є високий рівень зношеності основних фондів (більше 70%), дефіцит молодого покоління кваліфікованих кадрів, відсутність механізму державної підтримки, а також системи стимулювання продажів виробленої продукції як на внутрішньому, так та на зовнішніх ринках.

Отже, авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, а НДДКР із створення нової авіаційної техніки включено до категорії критичних технологій. У свій час радянська авіабудівна галузь формувалась у складі проектно-конструкторських бюро з розробки документації та технології виробництва літаків, вертольотів та двигунів до них, а також відповідних заводів з їх дослідних та серійних випусків, які працювали на кінцевий результат. Ліквідація СРСР з наступним формуванням нових держав призвела до руйнування встановлених коопераційних відносин у промисловості. Щодо сучасної ситуації: у вітчизняному авіабудуванні проектні та виробничі потужності не працюють на кінцевий результат. Не досягнуто необхідної прозорості в економічній та фінансовій діяльності державних підприємств авіаційної галузі. Досі не впроваджено світову практику державно-приватного співробітництва, що продемонструвала ефективно підтвердження у розвинутих країнах світу. Таким чином, літакобудування України на сьогодні, особливо з огляду на сучасні вимоги до параметрів економічності, надійності та екологічності авіаційної техніки (наприклад, основні вимоги сучасного авіабудування до 2020 р.: -20% споживання палива, більше 50% ваги – композиційні матеріали тощо), принципово нового запропонувати вітчизняним та іноземним авіакомпаніям з власного серійного виробництва не може. У кращому випадку, об'єднання підприємств у ДК «Антонов» сприятиме пріоритетному фінансуванню державою, але не виробництва літаків, а розробці нових проектів без доведення до серійного випуску. Приєднання України до СОТ також несе в собі додаткову загрозу вітчизняному авіабудуванню, якщо відкривається безмитний доступ на ринок для всіх типів іноземних літаків (і навіть тих,

які були в експлуатації) для здійснення міжнародних польотів. Сумним є той факт, що за період з 2005 по 2014 р. не було випущено жодного нового типу літака та за останній час скорочуються обсяги виробництва раніше розроблених літаків.

Основними проблемами української авіабудівної галузі є:

- неефективна система визначення пріоритетів у розвитку авіаційної галузі (недостатнє врахування кращого світового досвіду);
- недостатньо чітка система визначення перспективної потреби держави та інших країн у літаках певних моделей;
- нерозвинена система стимулювання попиту та продажів на українську продукцію;
- занадто тривала підготовка до серійного випуску моделей літаків, яка може призвести навіть до їх морального старіння ще до початку випуску;
- фактична відсутність у галузі єдиного вертикально інтегрованого ефективно працюючого комплексу і т. д.

Висновки. Галузь авіабудівництва України належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, яка зараз переживає не найкращі часи, як і вся економіка країни в цілому.

В цілому, і на світовому ринку цивільного авіабудування боротьба загострюється. Для подолання нинішнього стану перш за все необхідне закінчення військового конфлікту нашої держави з Росією та постановка чіткої стратегії розвитку, а саме: удосконалення системи наукового забезпечення авіаційної промисловості, у тому числі утворення ряду галузевих науково-дослідних установ; забезпечення формування державного замовлення на підготовку спеціалістів з вищою освітою за напрямками авіабудування, авіадвигунобудування, авіаприладобудування, створення та забезпечення функціонування за участю держави ефективною системою продажу авіаційної техніки у лізинг тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крылья – авиация в Украине : Офіційний веб-сайт компанії Boeing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wing.com.ua. – Назва з домашньої сторінки Інтернету .
2. Богуслаєв В. Чистий прибуток «Мотор Січ» за 9 місяців 2014 р. виріс в 1,5 рази – до 1,5 млрд. грн. / В. Богуслаєв // Новини України. Економіка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/24.10.2014>.
3. Богуслаєв В. Чистий прибуток ДП «Антонов» за 9 місяців 2014 р. впав в 3,2 рази – до 29 млн. грн. / В. Богуслаєв // Новини України. Економіка. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/24.10.2014>.
4. Денков Д. ДП «Антонов» підбив підсумки 2014 року: всього лише два нові літаки / Д. Денков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/>, 31.01.2015.

УДК 338.518

Колесник К.С.

*аспирант кафедры экономики предприятия и корпоративного управления
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ» НА УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

IMPACT OF THE INDICATOR “SAFETY” ON THE LEVEL OF QUALITY OF ADVANCED TELECOMMUNICATIONS SERVICES

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме исследования уровня качества телекоммуникационных услуг со стороны потребителя, основываясь на полученных данных о требованиях к услугам связи (проведено анкетирование). Проведено исследование взаимосвязи технических параметров качества с потребительскими нуждами. В процессе анализа для полноценной оценки уровня качества телекоммуникационных услуг был выявлен недостающий показатель качества «безопасность». В данной работе предложено использовать новый показатель качества, также разработаны параметры данного показателя.

Ключевые слова: качество, мнения потребителей, оператор, телекоммуникационные услуги, показатели качества.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі дослідження рівня якості телекомунікаційних послуг з боку споживача, ґрунтуючись на отримані дані з опитування споживачів про вимоги до послуг зв'язку. Зроблено дослідження взаємозв'язку технічних параметрів якості зі споживчими потребами. У процесі дослідження виявлено, що для глибокого дослідження рівня якості послуг з боку споживача необхідно втілити показник якості «безпека». В даній роботі запропоновано використовувати новий показник якості, також розроблено параметри оцінки даного показника.

Ключові слова: якість, вимоги споживачів, оператор, телекомунікаційні послуги, показники якості.

ANNOTATION

This article is devoted to the study of the level of quality of telecommunications services by the consumers, based on the findings of the requirements for communications services. The study of the relationship of technical parameters of the quality with consumer needs is conducted. During the analysis it was found that it is necessary to use a new quality indicator of “security” for deep research of the level of quality of services on the part of consumer. In this article it is proposed to use a new indicator of quality. The paper provides to evaluate such an indicator.

Keywords: quality, consumer needs, providers, telecommunication service, quality indicators.

Постановка проблемы. В процессе развития рынка телекоммуникаций отрасль связи заняла важное место в жизни общества. Рынок телекоммуникаций открыл перед обществом возможность обмениваться информацией. Обмен информацией влияет на развитие экономической, политической и социальной сторон общества. В связи с этим рынок телекоммуникаций начал стремительно развиваться, появились новые услуги, внедряется новейшее оборудование. Операторы связи стремятся обеспечить население связью в любом месте и в любое время. Это привело к тому, что конкуренция на рынке связи начала стремительно расти, появились новые операторы, которые готовы обеспечивать общество разнообразными услугами связи.

Анализ последних исследований и публикаций. Отрасль связи стала общедоступной для потребителей и является жизненно необходимой в развитии человечества. С течением времени потребители стали выдвигать ряд требований к услугам связи. Общество нуждается в качественных и недорогих услугах. Современному потребителю важно, чтобы связь была быстрой, надежной и безопасной. Люди начали задумываться над тем, насколько безопасна связь во время ее использования. Безопасность – это показатель качества, который необходимо учитывать во время исследования уровня качества телекоммуникационных услуг.

В современном мире участились случаи взлома сетей, онлайн кабинетов пользователей, учетных записей и т. д, которые привели к тому, что потребители хотят пользоваться услугами связи и быть уверенными в безопасности их личной информации.

В последние годы качество телекоммуникационных услуг является актуальной темой, и в данной сфере работают лучшие украинские и зарубежные ученые. Исследованием качества современных телекоммуникационных услуг и исследованием нужд потребителей занимаются: Ю.П. Адлер, В.И. Битнер, Р.Д. Блэкуэлл, Д.Ф. Энджел, С.Я. Агеев, Л.В. Галан, В.И. Ильин, Е.А. Князева, Н.О. Князева, В.Н. Орлов, Л. Сулливан, В.О. Тиховинский [1-5; 7; 9; 14-17].

В трудах известных ученых качество телекоммуникационных услуг и его влияние на современного потребителя рассматривается в полной мере. Также зарубежные и отечественные ученые изучают поведение потребителей и его влияние на формирование рынка связи. В трудах каждого ученого проанализированы существующие показатели качества и их значимость в системе управления качеством телекоммуникационных услуг.

Однако рынок связи не стоит на месте. В данной работе предлагается добавить в существующую систему параметров качества новый показатель – «безопасность». В предыдущей работе было произведено исследование нужд потребителей, в котором была получена информация о требованиях потребителей к качеству телекоммуникационных услуг и обслуживания. Были получены требования пользователей, относящи-

еся к безопасности услуг связи [11, с. 69]. На этом основании в данной работе предлагается внедрить новый показатель качества – «безопасность» в существующую систему показателей, при помощи которой производится исследование уровня качества телекоммуникационных услуг и обслуживания. По мнению автора, показатель качества «безопасность» необходим для использования, так как существуют потребности потребителей. Обновленная система приведет к улучшению оценки качества телекоммуникационных услуг, она будет содержать в себе все технические параметры, которые соответствуют нуждам потребителей.

Формулировка целей статьи (постановка задачи). Исследование влияния показателя качества «безопасность» на уровень качества современных телекоммуникационных услуг

Изложение основного материала исследования. Для исследования уровня качества телекоммуникационных услуг необходимо проанализировать динамику доходов операторов связи на последние пять лет, чтобы оценить уровень развития отрасли связи. В таблице 1 представлена информация о доходах отрасли связи за 2009–2013 гг. Данная информация поможет более детально исследовать украинский рынок связи. Последние пять лет являются кризисными годами для Украины, поэтому было решено взять информацию о доходах именно за этот промежуток времени. Возьмем данные о доходах самых востребованных на сегодняшний день услуг: мобильная связь, Интернет, фиксированная и почтовая связь.

Согласно данным, полученным с официального сайта Государственной статистики Украины по доходам от услуг связи видно, что мобильная связь в 2009–2013 гг. приносила больше доходов, чем в предыдущем году. Однако в 2014 г. мобильная связь принесла лишь на 160,5 тыс. грн. Больше, чем в 2013 г. Это говорит о том, что рынок мобильной связи пошел на спад. Самый прибыльный у мобильной связи был 2012 г. Что касается услуги Интернет, то видна тенденция повышения доходов с 2009 по 2014 г. Однако в 2014 г. по сравнению с 2013 г. услуга Интернет принесла небольшое увеличение доходов.

Фиксированная связь хоть и стала менее востребованной за последние годы, но не теряет своей значимости. С каждым годом наблюдается тенденция увеличения доходов. Это говорит о том, что, несмотря на существование крупного

конкурента (мобильная связь), потребители не прекращают активно использовать фиксированную связь. Следует отметить, что в 2014 г. фиксированная связь принесла на 179,7 тыс. грн. меньше по сравнению с 2013 г.

Почтовая связь за последнее время потеряла свою популярность среди потребителей. Это связано с тем, что большинство потребителей предпочитает использовать электронную почту. Однако почта не теряет своей надобности и приносит стране доходы. Начиная с 2009 г. с каждым последующим годом почтовая связь приносила стране больше доходов. Однако в 2014 г. данная услуга принесла на 154,5 тыс. грн. меньше, нежели в 2013 г.

Статистические данные показывают, что рынок связи динамичен. В доходы от самых востребованных услуг связи увеличиваются, несмотря на небольшой спад на рынке мобильной связи. Несмотря на это, рынок телекоммуникаций остается одним из прибыльных и необходимых для общества украинских рынков. Отрасль является финансово привлекательной для внутренних и внешних инвестиций. Следует отметить, что если привлечь внешние инвестиции, рынок связи выйдет на новый уровень своего развития. Это даст возможность расширить спектр услуг, повысить качество отрасли связи. Доходы от телекоммуникационных услуг важны для экономического развития страны, поэтому необходимо развивать отрасль, повышать качество услуг и максимально удовлетворять требования потребителей.

За последние годы конкуренция на рынке связи стремительно возросла. Это привело к тому, что потребители стали активно влиять на формирование рынка путем выбора оператора связи. У каждого потребителя есть возможность пользоваться услугами того оператора, который удовлетворяет его потребности. Данная тенденция привела к тому, что операторам стало важно, чтобы потребности потребителей были удовлетворены. В противном случае потребитель уходит от оператора и ищет другого. Именно поэтому следует учитывать мнение потребителя при оценке уровня качества рынка связи.

Показатель «безопасность» необходим не только единичным потребителям, но и различным организациям: государственным структурам, банкам, крупным предприятиям, частным фирмам и т. д. Банковская система нуждается в системе безопасности счетов. Важно, чтобы

Таблица 1

Доходы от услуг связи за 2009–2014 гг. [6]

Услуги связи	Доходы от услуг связи и почты, млн. грн.					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мобильная связь	28481,0	28837,9	31027,9	31553,8	31405,8	31566,3
Компьютерная связь	2865,8	3799,9	4749,3	4673,1	5697,2	6190,4
Почтовая связь	2637,7	2940,9	3091,8	3274,2	3370,3	3215,8
Фиксированная связь (городская и сельская)	4164,0	4233,9	4494,3	5319,9	6030,6	5850,9

передвижение денежных средств было полностью безопасным. Также необходима безопасность сохранности ценных металлов, ценных бумаг и т. д. Банки нуждаются в современной системе безопасности и в системе оценки уровня качества услуг. Организации стремятся защитить свою внутреннюю информацию от третьих лиц. Государственным структурам важно, чтобы передача государственной информации была безопасной. Каждая структура, потребитель, которые используют услуги связи, нуждаются в качественной системе безопасности, следовательно, внедрение показателя качества «безопасность» в систему оценивания качества телекоммуникационных услуг необходимо. Использование всех показателей качества значительно повысит уровень оценивания качества услуг связи. Операторы связи должны постоянно исследовать потребности населения, вовремя реагировать на все изменения, разрабатывать новые показатели качества в случае появления потребностей населения, которые не относятся ни к одному из показателей.

Потребители постоянно выдвигают требования к отрасли связи, и операторы должны разрабатывать эффективные методы для удовлетворения нужд рынка. В первую очередь необходимо постоянно исследовать потребности населения (использование опросных анкет или социологические опросы). Потребители хотят получать разнообразные, качественные услуги и обслуживание, использовать доступную по цене связь. Существуют установленные показатели качества, согласно которым операторы связи определяют уровень качества телекоммуникационных услуг: скорость, надежность, доступность, качество обслуживания [10, с. 65].

В последних работах [11, с. 69] был проведен социологический опрос потребителей. При помощи опросной анкеты были определены основные потребности населения. Все требования были разделены по группам и отнесены к каждому из показателей качества. Однако среди определенных мнений потребителей присутствуют и такие, которые относятся к безопасности телекоммуникационных услуг. Потребители хотят использовать не только доступные, быстрые, дешевые и надежные, но и безопасные услуги.

На сегодняшний день мнения потребителей, касающиеся безопасности услуг такие: безопасность сигнала (частота сигнала); безопасность проведения операций в online-кабинете (пополнение счета); безопасность online-кабинетов (защита от вредоносных программ); защита информации от третьих лиц [11, с. 70].

На основании полученных данных появилась необходимость внедрить новый показатель качества – безопасность. Предлагается использовать показатель «безопасность» как самостоятельный показатель, со своими параметрами оценки уровня безопасности, с помощью которого операторы связи смогут определять уровень каче-

ства безопасности телекоммуникационной сети и качество обслуживания потребителей.

Внедрение нового показателя влечет за собой необходимость разработки параметров, по которым операторы связи смогут оценивать уровень качества. Автором были разработаны параметры качества безопасности телекоммуникационных услуг.

Технические параметры:

- расчет количества препятствий для успешного прохождения сигнала по телекоммуникационной сети;

- процент обеспеченности средствами защиты (программное обеспечение).

Организационные параметры:

- процент успешно выполненных операций в online-кабинете на сайте оператора (безопасный перевод денежных средств, оплата услуг);

- процент вторжения вредоносных программ, злоумышленников и спам-рассылок в аккаунты пользователей;

- количество несанкционированных доступов с целью получения личной информации пользователей.

Вышеприведенные параметры оценки уровня безопасности разделены на технические и организационные с целью полного понимания их необходимости. Функциональная задача технического параметра безопасности заключается в расчете количества препятствий, с которыми может встретиться сигнал в процессе прохождения по телекоммуникационной сети. Исследование данного уровня необходимо для расчета качества работы сети (частота прохождения сигнала) и ее безопасности. Потребитель должен быть уверен, что во время использования телекоммуникационных услуг будет получать весь спектр возможностей сети на безопасном уровне.

Особенно важен показатель, который предназначен для расчета количества уровня защищенности, какими современными программами обеспечен оператор и насколько они соответствуют своему назначению.

Функциональные обязанности организационных показателей заключаются в защите личных данных пользователей от вторжения вирусных программ, злоумышленников и спам-рассылок, которые содержат зараженные файлы.

Также необходимо обеспечить потребителям безопасные операции в online-кабинете на сайте оператора или провайдера. С развитием рынка связи у пользователей появилась возможность оплачивать услуги связи через Интернет путем использования личного кабинета на сайте компании. Важно обеспечить безопасность денежных переводов от перехватов со стороны. Денежный перевод должен быть отправлен по назначению, и потребитель должен быть уверен, что операция прошла успешно и безопасно.

Также важно рассчитывать процент несанкционированного доступа к аккаунтам пользователей с целью получения личной информации.

Используя Интернет-кабинеты, потребитель хочет быть уверен в сохранности своих данных. Большое внимание стоит уделить банковским счетам и денежным онлайн-системам (Webmoney, Яндекс деньги и другие популярные финансовые системы). Банковская система нуждается в 100%-ной безопасности и современной системе расчета уровня безопасности работы. Это касается и всех Интернет-компаний, которые обеспечивают хранение и перевод денежных средств в режиме online.

Следует обратить внимание на безопасность использования мобильной связи. В процессе разговора абоненты должны быть уверены в безопасности разговора (передача личной информации, деловые разговоры и др.). Необходимо рассчитывать процент «вторжений» в разговор третьих лиц. Телекоммуникационная сеть должна быть настолько усовершенствованной, чтобы сигналу ничего не мешало проходить в пункт назначения.

Выводы. Отрасль связи развивается, не стоит на месте и является привлекательной для внешнего и внутреннего инвестирования. Проанализирован рынок телекоммуникаций и его тенденции развития. Приведены статистические данные о доходах рынка связи за 2009–2013 гг. Данные показывают, что доходы от услуг связи с каждым годом увеличивались.

Предложено разработать и внести в систему показатель качества «безопасность». Были приведены данные (проведение социологического опроса) о необходимости нового показателя, а также предложены и охарактеризованы технические параметры, по которым будет рассчитываться показатель «безопасность». В дальнейших исследованиях планируется разработать методику расчета технических параметров безопасности для полной оценки уровня качества рынка связи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Агеев Е.Я. Управління якістю : [навчально-методичний посібник] / Е.Я. Агеев. – Львів : Новий світ 2000, 2009. – 240 с.
2. Адлер Ю.П. Новое направление в статистическом контроле качества – методы Тагути / Ю.П. Адлер. – М. : Знание, 1988. – С. 3–25.
3. Битнер В.И. Нормирование качества телекоммуникационных услуг : [учебное пособие] / [В.И. Битнер, Г.Н. Попов] ; под ред. проф. В.П. Шувалова. – М. : Горячая линия – Телеком, 2004. – 312 с.
4. Бэкуэлл Р. Поведение потребителей / [Р. Бэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел]. – СПб., 2010. – 944 с.
5. Галан Л.В. Этапы управления качеством услуг мобильной связи нового поколения / Л.В. Галан // Материалы V Международной научно-технической конференции студентов и молодежи (Киев, 9–10 апреля 2008 г.). – К. : ДУИКТ, 2008. – С. 66.
6. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. Ильин В.И. Поведение потребителей / В.И. Ильин. – М. : Финансы, 2009.
8. Калита Т.П. Рекомендації до впровадження систем якості згідно стандарту ISO 9001:2000. – К. : Українська асоціація якості. Міжгалузевий центр якості «ПРИРОСТ». – С. 37.
9. Князева Н.О., Князева О.А. Модель поведінки споживачів послуг поштового зв'язку в процесі надання послуг / [Н.О. Князева, О.А. Князева] // Інформаційні технології та автоматизація – 2012. Сборник докладов V Всеукраїнської науково-практичної конференції (10-11 октября 2012 г.). – Одеса : ОНАПТ, 2012. – С. 35–36.
10. Князева О.А., Колесник К.С. Новітні підходи щодо оцінки якості телекомунікаційних послуг / О.А. Князева, К.С. Колесник // Матеріали 66-ої науково-технічної конференції професорсько-викладацького складу, науковців, аспірантів та студентів ОНАЗ ім. О.С. Попова (5–8 грудня 2011 р.). – Ч. II. Секція 5 «Економіка й управління». – Одеса : ОНАЗ, 2011. – С. 87–89.
11. Колесник К.С. Взаимосвязь показателей качества телекоммуникационных услуг с мнением потребителей / К.С. Колесник // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України» (Київ, 29–30 листопада 2012 р.). – С. 69-71.
12. Международный бизнес. Онлайн-журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/business/1357141-top-10-internet-provajderov-ukrainy>.
13. Международный бизнес-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/web/1497033-kolichestvo-abonentov-mobilnoj-svyazi-v-ukraine-na-chetvert-prevysilo-chislo-zhitelej>.
14. Орлов В.Н. Об оценке показателей качества общедоступных телекоммуникационных услуг / [В.Н. Орлов, С.В. Зяблов, Г.В. Толкачова] // Современные информационно-коммуникационные технологии COMINFO 2010–Livadia. Материалы VI международ. науч.-техн. конф. (4–8 октября 2010 г., Крым, Ялта, Ливадия). – ДУИКТ, 2010. – С. 289–291.
15. Сулливан Л. Структурирование функции качества / Л. Сулливан // Курс на качество. – 1992. – № 3(4). – С. 156–177.
16. Тихвинский В.О. Управление и качество услуг в сети GPRS/UMTS / [В.О. Тихвинский, С.В. Терентьев]. – М. : Эко-Тренд, 2007. – 400 с.
17. Энджел Д.Ф. Поведение потребителей / [Д.Ф. Энджел, Р.Д. Бэкуэлл, П.У. Миниард]. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 768 с.

УДК 331.101.3:656.2

Костюк Ж.С.
аспірант

Української державної академії залізничного транспорту

**МОТИВАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ****MOTIVATION AS A WAY TO INCREASE THE ECONOMIC SECURITY OF
ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сутність мотивації персоналу та обґрунтовано необхідність її покращення. Проаналізовано стан мотиваційної системи на підприємствах залізничного транспорту України, виділені проблемні ділянки та запропоновані напрямки по її зміцненню. На основі проведеного аналізу автором пропонується включити до методів матеріальної мотивації виплату премії за підвищення рівня економічної безпеки.

Ключові слова: мотивація, персонал, економічна безпека, залізничний транспорт.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность мотивации персонала и обоснована необходимость ее улучшения. Проанализировано состояние мотивационной системы на предприятиях железнодорожного транспорта Украины, выделены проблемные участки и предложены направления по ее укреплению. На основе проведенного анализа автором предлагается включить в методы материальной мотивации выплату премии за повышение уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: мотивация, персонал, экономическая безопасность, железнодорожный транспорт.

ANNOTATION

The article considers the essence of staff motivation and substantiates the necessity to improve it. It analyzes the state of the motivational system for railway transport of Ukraine, allocates the problem areas and proposes directions within its strengthening. Based on the analysis, the author proposed to include the payment premiums on raising the level of economic security to the methods of financial motivation.

Keywords: railway transport, monitoring, diagnostic, economic security, railway transport.

Постановка проблеми. Успішна діяльність підприємства великою мірою забезпечується професійною роботою його співробітників. Саме персонал формує конкурентні переваги підприємства, сприяє підвищенню його статусу і поліпшенню ринкових позицій, забезпеченню ефективної і прибуткової діяльності на довгострокову перспективу. Для залізничного транспорту це особливо актуально, оскільки в галузі все сильніше розвивається конкуренція, галузь знаходиться у процесі реформування. У цих умовах грамотна політика управління людськими ресурсами – ключ до довгострокової ефективності і стабільності «Укрзалізниці».

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та спеціалісти будуть здатні запобігти можливим загрозам та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових внутрішнього та зовнішнього оточення. Кадри – найважливіший ресурс підприємства, від їх

складу, їхнього інтелекту та професіоналізму у великій мірі залежить належний рівень економічної безпеки. Персонал не тільки вирішує багато, а й може позбавити всього. Отже, процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами, загалом відіграє домінуючу роль у системі безпеки підприємства.

Тому керівництво кожного підприємства незалежно від форми власності повинне планомерно і безперервно займатися пошуком і розробкою ефективних способів управління працею, які б забезпечували активізацію людського чинника. Вирішальним чинником результативності діяльності людей є їх мотивація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми мотивації праці персоналу на залізничному транспорті висвітлені в працях учених: О.В. Гетьманенко [1], О.В. Шуть [2], В.І. Куделі, В.Г. Яковенко [3], І.Л. Плетникова [4], Ю.В. Стояченко [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених темі мотивації праці, подальшого розвитку потребує питання впливу мотиваційної системи підприємства на підвищення рівня економічної безпеки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз теоретичних основ забезпечення дієвої мотивації на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах, а також пошук шляхів покращення системи мотивації задля підвищення її позитивного впливу на показник економічної безпеки підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система мотивації персоналу є однією з важливих складових як системи управління персоналом в організації, так і системи забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності.

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. У свою чергу, мотивація праці являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; в

загальному розумінні – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які зумовлюють людину до трудової діяльності і надають їй цілеспрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [6, с. 21].

Мотивація – це комплекс заходів, що підвищують особисту зацікавленість співробітника в якості виконуваних їм обов'язків. Вона є динамічною системою взаємодіючих між собою внутрішніх і зовнішніх чинників, що спрямовують поведінку людини на досягнення мети. Під внутрішніми чинниками в даному випадку розуміються потреби, бажання, прагнення, очікування, сприйняття, ціннісні установки і інші психологічні компоненти особи, під зовнішніми – примус працівника силою або надання йому певних благ [3, с. 274]. Мотивація – це процес спонукання себе і інших до діяльності, яка спрямована на досягнення особистих і організаційних цілей [7, с. 301].

Існують два підходи до вивчення теорій мотивації: змістовний і процесуальний. Перший підхід ґрунтується на дослідженні змістовної сторони мотивації. Такі теорії базуються на вивченні потреб людини, які і є основними мотивами їх поведінки, а, отже, і діяльності. До прибічників такого підходу можна віднести американських психологів А. Маслоу, Ф. Герцберга і Д. Мак Клеелланда.

Другий підхід до мотивації базується на процесуальних теоріях. Тут говориться про розподіл зусиль працівників і вибір певного виду поведінки для досягнення конкретних цілей. До таких теорій відносяться теорія очікувань, або модель мотивації по В. Вруму, теорія справедливості і теорія, або модель Портера-Лоулера.

Особливістю вищеперелічених підходів є те, що вони роблять спроби розглянути мотиваційний процес зсередини, не враховуючи той факт, що сама мотивація є досить складною і відносно самостійною системою людських відносин.

Вплив мотивації на поведінку людини залежить від багатьох чинників, вона дуже індивідуальна і не може змінюватися під впливом навіть випадкової ситуації. Існуючі теорії мотивації походять від визнання різних типів працівників і передбачають різні стимули до праці: примус, самоствердження, матеріальне і моральне заохочення.

Мотивом діяльності людини є задоволення своїх потреб, які мають складну ієрархічну структуру, різну у різних індивідуумів. Кожна людина спрямовує свої зусилля на досягнення тих цілей, які дозволяють задовольнити його потреби. Тому найбільш ефективна мотивація досягається тоді, коли працівники чекають, що якнайкраще виконуючи свої обов'язки і сприяючи досягненню цілей підприємства, вони отримають достатню винагороду (матеріальну і моральну), що дозволяє задовольнити їх власні потреби. Іншими словами, для ефективної мотивації потрібний збіг цілей працівників і підприємства. Велике значення для мотивації

має усвідомлення працівником справедливості отриманої винагороди в порівнянні з витраченими зусиллями і принесеною підприємству користю, з одного боку, і зусиллями, принесеною користю і винагородою своїх колег – з іншого. Також на сучасному етапі зросло значення такого чинника, як забезпечення постійної зайнятості.

Таким чином, суть мотивації праці полягає у впливі стимулів праці на інтереси працівника. До провідних мотивів відносяться: задоволеність працею, здобуття життєвих благ, зацікавленість в результатах праці, в справедливій і достатній винагороді за працю. Отже, оплата праці лежить в основі всіх систем мотивації працівника до продуктивної праці. Матеріальна винагорода – досить тонка система стимулювання і для того, щоб вона виконувала свою мотивуючу функцію, вона має бути гнучкою, чітко диференційованою і справедливою, відображати в собі кінцевий результат і бути зрозумілою співробітникам. Але не можна забувати і про цілий комплекс нематеріальних заходів мотивації.

Слід зазначити, що оптимізація системи мотивації праці персоналу може дати:

- підвищення результативності роботи працівників;
- оперативне досягнення цілей компанії;
- взаємозв'язок результативності роботи працівників з оплатою і нематеріальним стимулюванням – тобто взаємозв'язок зусиль з результатом;
- прозорість системи винагороди;
- зниження плинності персоналу і подолання кадрового дефіциту;
- активізацію мотивації на досягнення значущих для компанії результатів і стратегічних цілей;
- збалансований бюджет для матеріального і нематеріального стимулювання;
- поліпшення психологічного клімату в колективі;
- підвищення лояльності співробітників;
- поліпшення командної роботи [8].

Що як результат значно підвищить економічну безпеку підприємства.

Крім того, автором пропонується включити до системи матеріальної мотивації отримання премії за підвищення економічної безпеки підприємства. Така премія являє собою узагальнену кількісну оцінку трудового вкладу робітників, керівників, фахівців, інших службовців структурного підрозділу в загальні результати по підвищенню рівня економічної безпеки підприємства залізничного транспорту. Премія встановлюється колективу, який в розрахунковому місяці виконав встановлені технологічні та якісні нормативи та не мав порушень в аспекті забезпечення показників за складовими економічної безпеки підприємства. Премія визначається, як правило, на основі місячних результатів роботи колективу та розподіляється

між його членами в залежності від рівня відповідальності, що несе той чи інший працівник, та вкладу у загальний результат.

Позитивними аспектами запровадження додаткового методу матеріальної мотивації у вигляді преміє є:

- оцінюється індивідуальний внесок колективу в підвищення рівня економічної безпеки;
- є можливість заохочення окремих працівників та колективу за ініціативу, якість, інтенсивність праці та ін.;
- є можливість матеріального покарання членів колективу за дії, які наносили шкоду результатами роботи.

Існуюча система мотивації на підприємствах залізничного транспорту в теперішній час не забезпечує стимулів підвищення ефективності праці, методи мотивації є застарілими, а керівництво необґрунтовано вважає, що сам факт наявності роботи у людини є мотивацією, і не приділяє необхідної уваги цій проблемі.

До головних причин слабкої мотивації персоналу на підприємствах залізничного транспорту можна віднести наступне:

- середня заробітна плата працівників залізничного транспорту відстає від середнього рівня оплати праці в провідних галузях економіки, спостерігається слабкий зв'язок заробітної плати працівників з кінцевими результатами їхньої праці, низька ефективність системи преміювання і перетворення премій в планові виплати;

- погіршення рівня соціального забезпечення працівників підприємств залізничного транспорту у зв'язку із скороченням кількості пільг і компенсацій, що надаються працівникам і пенсіонерам підприємств залізничного транспорту;

- висока питома вага ручної, важкої і низькокваліфікованої праці при ремонті і утриманні рухомого складу і інших технічних засобів;

- недостатня узгодженість в механізмах формування кадрової і соціальної політики, викликана застаріванням методичних підходів до формування системи управління персоналом на залізничному транспорті, до оцінки кадрового потенціалу транспортних підприємств [3, с. 274].

Не сприяють підвищенню мотивації й такі негативні фактори на залізничному транспорті, як відтік кваліфікованих працівників, підбір і розстановка кадрів не за об'єктивними, а за суб'єктивними критеріями (фаворитизм), в основному формальне проведення атестації персоналу, низький рівень корпоративної культури, атмосфера, далека від творчої, ініціатива не заохочується, нерівномірне навантаження працівників, в основному перевантаження поточними завданнями тих, хто міг би при наявності часу виконувати творчі, стратегічні завдання [8].

В останні роки зростає вплив інших факторів на робочу силу, зокрема, пов'язаних із

соціальними послугами підприємства. Соціальна політика підприємства в системі управління мотивацією праці включає цілі та заходи, пов'язані з наданням соціальних послуг персоналу. Рівень насиченості соціальними послугами залежить від культури підприємства і, у свою чергу, покращує стосунки в колективі, сприяє скороченню числа конфліктів, закликає людей до місця роботи, допомагає залучати нових працівників за рахунок позитивного іміджу підприємства. Залізничний транспорт в силу своєї специфічної технології має значну кількість робочих місць з важкими та шкідливими умовами праці. Несприятливі робочі місця – це джерело професійних захворювань, травматизму, хвороб і психологічного дискомфорту. Для перетворення їх у робочі місця з нормальними умовами потрібні великі витрати, а в певних випадках їх не можна переоснастити через відсутність відповідних нових технологій роботи. Соціальна сфера, певною мірою компенсуючи погіршення здоров'я, створює умови для відновлення працездатності (сфера медичного обслуговування та оздоровлення працівників), підвищення настрою (сфера культури та спорту), формування впевненості в турботі про працівника і членів його сім'ї (соціальні гарантії) [3, с. 275].

Отже, впевнено можна стверджувати, що на залізничному транспорті потрібна активізація трудової мотивації персоналу, оскільки його специфіка визначає велике значення людського чинника. Але підвищення ефективності мотиваційних механізмів на залізничному транспорті ускладнене в силу особливостей організації галузевої економіки, таких як:

- жорстка централізація фінансових ресурсів;

- лімітація фонду заробітної плати;

- низька самостійність лінійних підприємств;

- «котловий» принцип формування і розподілу ресурсів.

Слабка ефективність системи мотивації призводить до зниження привабливості зайнятості.

Слід зазначити, що одним з найважливіших завдань реформування та розвитку підприємств залізничного транспорту є проведення ефективної соціальної політики, основними складовими мотиваційного комплексу якої мають бути:

- підвищення мотивації праці шляхом збільшення заробітної плати;

- впровадження механізму, що забезпечує отримання працівниками винагороди залежно від результатів їх праці;

- запровадження системи преміювання у межах трудових колективів;

- формування нових принципів соціального інвестування, спрямованих на підвищення ефективності роботи і соціальної відповідальності за рахунок посилення значення корпоративної культури та етики;

– забезпечення відповідності заробітної плати кваліфікації працівників, їх внеску в підвищення прибутковості підприємства;

– розвиток систем соціальних гарантій працівникам і пенсіонерам галузі залізничного транспорту;

– удосконалення системи підвищення кваліфікації кадрів, розробка і реалізація програми, спрямованої на профорієнтацію, підготовку і залучення у галузь молодих фахівців, підвищення якості підготовки фахівців галузі [4, с. 55; 5; 8].

При цьому мотивація підприємства будь-якої галузі повинна бути заснована на поєднанні принципів потреб і зацікавленості в результатах праці, і підприємства залізничного транспорту не виняток. Система мотивації персоналу може бути заснована на найрізноманітніших методах, вибір яких залежить від опрацьованості системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства. Саме раціональне використання людської сили може привести до ефективної роботи підприємства [8].

Але до основних заходів з поліпшення системи мотивації праці на підприємствах залізничного транспорту слід віднести:

– підвищення галузевої мінімальної заробітної плати;

– створення механізму, що забезпечує отримання винагороди співробітниками в строгій залежності від реальних результатів їх праці;

– посилення мотивації праці персоналу в підвищенні ефективності виробництва за рахунок збільшення долі заощаджених ресурсів, що залишаються у розпорядженні керівників виробництв;

– вдосконалення системи атестації керівників і фахівців галузі, підвищення об'єктивності і точності результатів атестації;

– уточнення показників оцінки діяльності галузевих робочих місць, підрозділів і підприємств для повнішого відображення завдань, що стоять перед ними, і функцій, що реалізуються;

– формування ради з соціального захисту на залізничному транспорті для координації соціальної політики і, зокрема, усіх елементів системи мотивації праці (оплата праці, надання соціальних пільг і тому подібне) [8].

Необхідно відмітити, що останнім часом зростає актуальність використання теорії справедливості як найбільш адекватної теперішнім кризовим умовам господарювання як на залізничному транспорті, так і в інших галузях. Навіть невеликі зарплата та премія, але які виплачуються за конкретні досягнуті результати, за конкретними показниками, здатні мотивувати людину до праці, якщо у порівнянні з іншими працівниками вона не відчуває себе ущемленою. Фаворитизм, несправедливе призначення чи звільнення з посади не сприяє мотивуванню працівників до продуктивної праці. У зв'язку з цим постає необхідність в

удосконаленні системи атестації персоналу – це дозволить більш обґрунтовано оцінювати індивідуальний кадровий потенціал працівників і більш справедливо заохочувати їх (як матеріально, так і нематеріально) до продуктивної праці [4, с. 53].

Висновки. Система мотивації персоналу може бути заснована на найрізноманітніших методах, вибір яких залежить від опрацьованості системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства. Саме раціональне використання людської сили може привести до ефективної роботи підприємства та підтримання або навіть підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Проаналізувавши теперішній стан речей в залізничній галузі, можна стверджувати, що система мотивації її підприємств, як і система економічної безпеки, потребують покращення і додаткової уваги боку керівництва.

З метою підвищення рівня економічної безпеки підприємств залізничного транспорту автором пропонується ввести, як додатковий метод матеріальної мотивації персоналу, виплату премії за підвищення рівня економічної безпеки підприємства, що буде являти собою узагальнену кількісну оцінку трудового вкладу структурного підрозділу в загальні результати по підвищенню рівня економічної безпеки підприємства залізничного транспорту.

Перспективами подальших досліджень є пошук нових методів покращення системи мотивації на підприємствах залізничного транспорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гетьманенко О.В. Особливості системи стимулів праці та мотиваційних процесів у залізничній галузі в період трансформації економіки України / О.В. Гетьманенко // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Вип. 22. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2008. – С. 194–197.
2. Шуть О.В. Страхування у системі соціального захисту працівників залізничного транспорту / О.В. Шуть // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління», 2008. – Вип. 12. – С. 80–87.
3. Куделя В.І. Теоретичний підхід до проблеми мотивації персоналу на залізничному транспорті / В.І. Куделя, В.Г. Яковенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 273–275.
4. Плетникова І.Л. Удосконалення методики оцінки кадрового потенціалу підприємств залізничного транспорту / І.Л. Плетникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 4. – Т. 2. – С. 52–56.
5. Стояченко Ю.В. Удосконалення планування чисельності персоналу та мотивації праці на залізничному транспорті / Ю.В. Стояченко, Т.В. Горіянова. // Тези доповіді на 4-й міжнародній науково-технічній конференції «Проблеми

- економіки і управління на залізничному транспорті» (Інтернет-конференція 21–30 грудня 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekuzt.gov.ua/sekcziya-8-menedzhment/113-udoskonalennya-planuvannya-chiselnost-personalu-ta-motivacz-pracz-na-zalznichnomu-transport.html>.
6. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21–23.
 7. Мартиненко М.М. Основи менеджменту : [підручник] / М.М. Мартиненко. – К. : Каравела, 2005. – 496 с.
 8. Куделя В.І. Мотивація праці на підприємствах залізничного транспорту / В.І. Куделя // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті» (ЕКУЗТ 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekuzt.gov.ua/node/164>.

УДК 657.92:338.431

Кравцова Л.Л.

старший викладач, аспірант

Уманського національного університету садівництва

ПРАГМАТИКА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

PRAGMATICS OF FINANCIAL RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено теоретичні основи сутності фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, їх якісні ознаки та особливості, а також прагматика діяльності в розрізі взаємозв'язку обсягів виробництва та рентабельності. Проведено аналіз ВВП.

Ключові слова: фінансові ресурси, сільськогосподарські підприємства, рентабельність, агропромисловий комплекс, конкурентоспроможність, сільськогосподарська продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована теоретическая суть финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий, прагматика деятельности, взаимосвязь количества и качества производства и рентабельности. Проведен анализ ВВП.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, сельскохозяйственные предприятия, рентабельность, агропромышленный комплекс, конкурентоспособность, сельскохозяйственная продукция.

ANNOTATION

The article investigates theoretical foundations of the nature of financial resources of agricultural enterprises and pragmatics of activity, relationship of the quality and quantity of output and profitability. The paper specifies the level of development of financial resources. The author conducts analysis of indicators of GDP.

Keywords: financial resources, farms, profitability, agriculture, competitiveness, agricultural products.

Постановка проблеми. Розвитку аграрного сектору надається особливе, принципове значення в Україні. Успіх діяльності сільськогосподарських підприємств в основному залежить від забезпеченості їх фінансовими ресурсами, саме тому надзвичайно важливо конкретизувати та поглибити розуміння сутності фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, удосконалити існуючу класифікацію фінансових ресурсів з позиції відповідності її потребам функціонування сільськогосподарських підприємств. Також варто дослідити взаємозв'язок показників обсягів виробництва з рентабельністю діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням ціни реалізації

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження теоретичних основ сутності фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств зробили відомі вчені-аграрники та фахівці галузі: М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, С.М. Кваша, П.А. Лайко, П.А. Стецюк, А.В. Чупіс. Однак фінансові ресурси підприємств зазначеними науковцями трактуються по-різному та не завжди дотримуються системно-функціонального підходу при визначенні потреби у фінансо-

вих ресурсах та джерел покриття. Це і визначає актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування теоретичних і методичних засад сутності фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, дослідження аналітичних показників протягом останніх трьох років в розрізі рентабельності, обсягів реалізації та ціни на сільськогосподарську продукцію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільськогосподарські підприємства України є складовою національного агропромислового комплексу, що об'єднує низку сільськогосподарських підприємств з виробництва, реалізації, переробки, зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції. Проблема раціонального використання наявних ресурсів в АПК України їх покращення і збереження відносяться до стратегічних цілей розвитку сільського господарства України [1]. За своїм складом і структурою підприємства сільськогосподарського сектору визначають соціально-економічний розвиток країни, рівень життя населення, продовольчу безпеку та забезпечення сільськогосподарських підприємств сировиною. Головним завданням, що стоїть перед галуззю сільськогосподарських підприємств, є зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, надійне забезпечення країни продуктами харчування та об'єднання зусиль всіх секторів економіки для одержання високих економічних показників. Відтак, метою даної статті є дослідження важливої складової сільськогосподарських підприємств – фінансових ресурсів в аспекті особливостей сучасного функціонування та аналізу важливого показника рентабельності.

В економічній літературі не існує єдиної думки, щодо трактування дефініції фінансові ресурси, їхнього змісту, методів впливу на ефективність господарювання. З урахуванням критеріїв обґрунтування цього поняття (джерела створення, форми вияву, цільове призначення) фінансові ресурси – це грошові нагромадження і доходи, створені в процесі розподілу і перерозподілу ВВП і зосереджені у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб. Таке визначення фінансових ресурсів

дає змогу пов'язати їх обсяг і склад із вартісною структурою ВВП, є основою для забезпечення єдності прогнозування динаміки ВВП та фінансових ресурсів, що уможливило ефективніше використання фінансів як інструменту господарського механізму для впливу на всі елементи структури процесу виробництва [1].

Термін «ресурси» походить від лат. *resurgo* – «підіймаюся, виникаю знову» і тлумачиться як матеріальні засоби, цінності, запаси, кошти, які в разі потреби можна використати [2], а «Большая Советская Энциклопедия» происхождение поняття «ресурси» пов'язує із франц. *ressource* – «вспомогательное средство», грошові засоби, цінності, запаси, можливості, джерело доходів у держбюджеті і поділяються на економічні, трудові фінансові і природні [3].

За даними О.Д. Василика, фінансові ресурси це «грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання ВВП, що створюється упродовж певного часу в державі. Фінансові ресурси є матеріальними носіями фінансових відносин, що дає змогу виокремити фінанси із сукупності інших економічних категорій, жодна з яких не характеризується матеріальним носієм» [4].

На думку А.М. Поддєрьогіна, «під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові засоби, що є в розпорядженні підприємств» [5].

В.М. Опарін вважає що фінансові ресурси – це «сума коштів, спрямованих на основні засоби та обігові кошти підприємства. Це авансові кошти, які вкладаються в оборот і повинні обов'язково повертатися. Причому це не всі грошові кошти, а лише ті, які «роблять гроші», тобто на основі використання яких формується додана вартість, у яку входять і прибуток, і заробітна плата. Втрата або нецільове використання фінансових ресурсів призводить до скорочення виробництва і до банкрутства [6].

О.О. Непочатенко в понятті «фінансові ресурси» вбачає сукупність грошових нагромаджень та доходів у фондовій та не фондовій формах, які створюються в процесі розподілу та перерозподілу прибутку, знаходяться у розпорядженні підприємства для забезпечення процесу простого (розширеного) відтворення, задоволення соціальних потреб персоналу, одержання прибутку й економічного розвитку підприємства [7].

Так, зазначене свідчить про те, що фінансові ресурси, з одного боку – це грошові фонди, з іншого – грошові засоби або лише грошові кошти, а згідно з енциклопедією – це нагромадження.

Враховуючи вищенаведене, можна стверджувати, що сутність фінансових ресурсів трактують по-різному, в залежності від особливостей досліджуваного об'єкта, в аспекті існуючого макро- чи мікроекономічного рівня.

Дослідження фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств повинно враховувати особливості трактування фінансових

ресурсів як з огляду макроекономічного рівня, адже сільськогосподарські підприємства це вагома складова агропромислового комплексу, що є стратегічно важливою галуззю економіки, так і мікроекономічного рівня як основи діяльності підприємства.

В ході дослідження нами було проаналізовано складову фінансових ресурсів у ВВП нашої країни. За даними Державної служби статистики України, за 2013 р. валовий внутрішній продукт виробничим методом становив (табл. 1):

Таблиця 1
Показники валового внутрішнього продукту за виробничим методом (2011–2013 рр.)

Показники	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт	1349178	1459096	1505485
Сільське, лісове та рибне господарство	99179	105559	131727
Питома вага с/г у ВВП (%)	7,35	7,23	8,75

Зазначені дані свідчать про збільшення питомої ваги підприємств сільського, лісового та рибного господарств, про що наглядно проілюстровано на рис. 1.

Так, питома вага сільського, лісового та рибного господарства у ВВП за 2013 р. збільшилась на 1,52%, але в 2012 р. спостерігалось зменшення питомої ваги на 0,1%, що пов'язано зі збільшенням обсягів загального показника ВВП на 8%, а сільського, лісового та рибного господарств – лише на 6%.

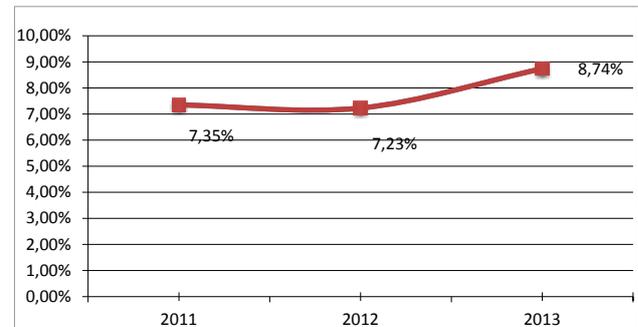


Рис. 1. Темп приросту внутрішнього продукту сільськогосподарських підприємств протягом 2011–2013 рр.

Джерело: авторська розробка за даними Державної служби статистики України

Але, незважаючи на приріст внутрішнього продукту за виробничим методом, в складі валового внутрішнього продукту країни спостерігається зменшення рентабельності та підвищення цін (табл. 2).

Відомо, що показник рентабельності – це провідний показник, який характеризує прибутковість, саме тому нами була приділена увага рентабельності сільськогосподарського виробництва.

Наведені вище дані констатують збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва у 2012 р. порівняно із 2011р. та зниження у 2013 р. по відношенню до 2012 р. Від'ємний показник рентабельності по виробництву продукції тваринництва свідчить про збитковість діяльності в 2012 р. що відображено на рис. 2.

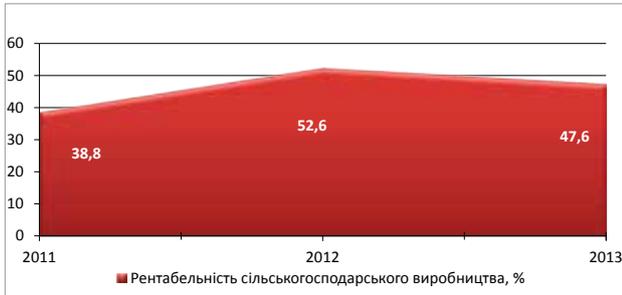


Рис. 2. Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %

Дані аналітичних показників свідчать про зменшення рентабельності сільськогосподарської продукції на фоні зростання обсягів виробництва. Аналіз однієї зі складових фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, що формуються за рахунок власних та прирівняних до них коштів – доходів, потребує детального дослідження фінансових важелів, які вплинули на рентабельність виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Основним фактором, який впливає на прибуток від реалізації та відповідно рентабельність, є ціна. Проведемо аналіз даного показника.

Як видно з таблиці 3, рівень середньої ціни на продукцію підприємств сільського господарства зріс. Так, в 2012 р. ціни зросли майже на 1 %, а в 2013 р. – на 3%. На фоні зменшення рентабельності збільшення ціни свідчить про значне зростання собівартісної складової.

Приріст цін у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. відбувся за рахунок збільшення ціни на овочі на 20%, ціни на плоди та ягоди зросли на 8,7%, молоко та молочні продукти подорожчали на 27%, яйця – на 4,7%. Так, зростання ціни по вищезазначених продуктах призвело до підвищення середнього показника на 2,9%. Варто засвідчити і факт зменшення середніх цін реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) продукції у вигляді: зернові та бобові культури – на 2,6%, олійні культури – на 24%, цукрові буряки – на 7%, худоба – на 5%. Даний аналіз свідчить про необхідність індивідуального підходу до вивчення факторів, що вплинули як на позитивні, так і негативні зміни по відношенню до кожного виду продукції.

Висновки. В Україні галузь агропромислового комплексу має стратегічно важливе значення для економічної безпеки в цілому, саме тому сектор сільськогосподарських підприємств потребує детального аналізу та вдосконалення системи нормативно-правового регулювання з метою забезпечення не лише сталого економічного розвитку даної галузі, а й соціального забезпечення населення. Сільськогосподарські підприємства сьогодні функціонують в умовах недосконаlosti норм чинного законодавства і забезпеченості, що не може протистояти загрозам зовнішнього і внутрішнього ринкам. Також варто зазначити про відсутність координації зусиль держави в забезпеченості умов для сталого функціонування агропромислового комплексу, в тому числі сільськогосподарських підприємств, адже, на наш погляд, слід окремо вирізняти макроекономічну, фінансову, інноваційно-інвестиційну, соціальну, регіональну і екологічну складову вищезазначеної галузі. Варто враховувати дані складові при розробці та внесенню будь-яких норм до чинного законодавства, що може вплинути на

Таблиця 2

Рентабельність сільськогосподарського виробництва у 2011–2013 рр. (%)

Показники	2011	2012	2013	Відхилення 2012/2011	Відхилення 2013/2012
Рентабельність сільськогосподарського виробництва, (%)	38,8	52,6	47,6	13,8	-5
В тому числі: продукція рослинництва	27	20,5	11,2	-6,5	-9,3
продукція тваринництва	9,9	-6,8	7	-3,1	0,2

Таблиця 3

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) продукції сільського господарства за 2011-2013 рр., грн. за т

Рік	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі	Плоди та ягоди	Худоба та птиця (у живій вазі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, тис. шт.	Середня ціна продукції с/г
2011	1374	3312	516	2033	2139	3176	11967	3042	522	3 120
2012	1547	3584	427	1140	1957	2707	13457	2662	627	3 123
2013	1300	3088	398	1861	2354	3011	12901	3364	657	3 215

результат діяльності цих підприємств, адже наведений вище аналіз свідчить про чуттєвість формування фінансових ресурсів до будь-яких соціально-економічних, політичних та інших факторів. Дослідження формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та специфіки їх існування потребують подальшого наукового вивчення з урахуванням причин невідповідності взаємопов'язаних економічних показників для забезпечення ефективного функціонування даної галузі, що має стратегічно важливе значення для економіки нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3.
2. Прохоров А.М. Потенциал / А.М. Прохоров // СЭС. – 2-е изд. – М., 1982. – С. 615.
3. Большая Советская Энциклопедия – М. : 1973.– Т. 14. – С. 578.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2001. – 416 с.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк] – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
6. Закон України «Про державний бюджет України на поточний рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua.
7. Економіка і фінанси підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.М. Степасюк, Н.М. Суліма, О.В. Величко ; за ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К. : КОМПРИНТ, 2013. – 335 с.
8. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук – Умань : Сочінський, 2012. – 502 с.

УДК 330.3:658.589:664.6

Красільнікова К.Є.
аспірант

Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

**РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ДЛЯ ХЛІБОПРОДУКТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ****DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES
FOR BREAD PRODUCT ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

В статті обґрунтовано необхідність впровадження інноваційних технологій в хлібопекарському виробництві, зокрема, заморожених хлібобулочних напівфабрикатів. Досліджено ємність ринку замороженого хліба та ціни на нього. Враховуючи європейський досвід розвитку такого напрямку хлібопекарської промисловості, як виробництво замороженого хліба, визначено перспективність його впровадження для України. Представлено розрахунки інвестиційного проекту зі створення виробництва замороженого хліба та ефект від його впровадження.

Ключові слова: заморожений хліб, інновації, ринок, інвестиційний проект, виробництво.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость внедрения инновационных технологий в хлебопекарном производстве, в частности, замороженных хлебобулочных полуфабрикатов. Исследована емкость рынка замороженного хлеба и цены на него. Учитывая европейский опыт развития такого направления хлебопекарной промышленности, как производство замороженного хлеба, определена перспективность его применения для Украины. Представлены расчеты инвестиционного проекта по созданию производства замороженного хлеба и эффект от его внедрения.

Ключевые слова: замороженный хлеб, инновации, рынок, инвестиционный проект, производство.

ANNOTATION

The article considers the necessity of introduction of innovative technologies in the bakery production, in particular frozen bakery semi-finished products. It examines market capacity of frozen bread and its prices. Given the European experience of such direction of baking industry as manufacturing frozen bread, its prospects for Ukraine is determined. The author presents the calculations of the investment project on the production of frozen bread and the effect of its implementation.

Keywords: frozen bread, innovation, market, investment project, production.

Постановка проблеми. Хлібопекарській промисловості належить важлива соціальна та стратегічна роль в житті суспільства. Вона полягає у забезпеченні виробництва хліба і хлібобулочних виробів відповідно до стандартів якості та за доступною ціною в обсягах, необхідних для задоволення потреб населення.

В час ринкової економіки, орієнтованої на споживача, висуваються нові вимоги до властивостей продуктів харчування, в тому числі і до хліба. Щоб відповідати вимогам та зміцнювати свої позиції на ринку, підприємствам необхідно постійно удосконалювати існуючу продукцію, технології виробництва, методи їх реалізації, впроваджувати технічні нововведення, розробляти нові товари та виводити їх на ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різномічні питання розвитку хлібопекарської галузі України постійно знаходяться у полі зору вчених О.М. Васильченка, О.А. Опрі, М.М. Перелигіна, М.В. Нетяжука, В.І. Дробот, О.В. Шубравської, М.М. Білоусової та ін. Але практично ніхто не досліджує такого напрямку діяльності хлібопекарських підприємств, як виробництво замороженого хліба. Сучасний стан наукового опрацювання зазначеного питання вимагає більшої уваги, бо на сьогоднішній день це інноваційно, актуально та перспективно.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити перспективність інноваційної діяльності підприємств хлібопекарської галузі в напрямку виробництва замороженого хліба.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні два десятиліття спостерігається суттєвий спад промислового виробництва хлібопродукції, а негативна тенденція щодо задоволення потреб населення в соціальних сортах хліба починаючи з 90-х років наростає. На сьогодні існує ціла низка факторів від яких галузь хлібопечення знаходиться в скрутному становищі. Перш за все це дефіцит інвестицій, малоефективний державний вплив на стабілізацію і розвиток галузі і, як наслідок, низька рентабельність виробництва, недобросовісна конкуренція, систематичне підвищення цін на найбільш важливі виробничі ресурси (енергоресурси, сировину і матеріали, виробниче обладнання). В таких умовах діяльність практично кожного хлібопекарського підприємства направлена не на розширення асортименту та впровадження інноваційних технологій, а на скорочення виробничих витрат та боротьбу за виживання.

Зниження рентабельності хлібопекарських підприємств було поштовхом у пошуку альтернативних джерел доходу. А жорстке регулювання цінової політики на соціальні сорти хліба стало ключем до розвитку ринку заморожених хлібопродуктів. На фоні падіння виробництва хліба і хлібобулочних виробів від 6701 тис. т у 1990 р. до 1511 тис. т у 2013 р. сегмент заморожених напівфабрикатів демонстрував високий темп приросту (рис. 1). Особливо динамічно він зростав в 2012–2013 рр., коли середньорічний темп приросту становив 70%.

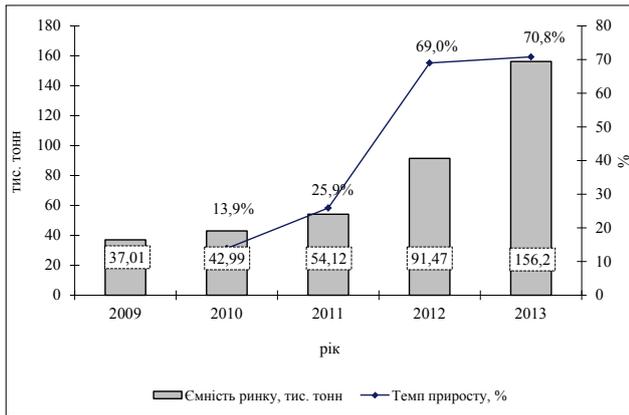


Рис. 1. Динаміка ємності ринку заморожених хлібних напівфабрикатів в Україні за 2009–2013 рр. в натуральному виразі, тис. т [3, с. 15]

Джерело: за даними Митної бази ЗЕД України; операторів ринку; оцінка Pro-Consulting

Завдяки новим технологіям заморожування тіста 15% непромислового хліба випікається безпосередньо в супермаркетах. Такі технології останнім часом стали дуже поширені, і практично кожен виробник класичного хліба апробується в цьому сегменті як для продавців, так і покупців. Для продавців – можливість випікати стільки хліба і в асортименті, на який є попит, для покупців – завжди купувати свіжий хліб.

В Україні ринок хліба представлений продукцією вітчизняного виробництва на 97–98%, імпортна хлібопродукція складає 2–3%. В основному це напівфабрикати і заморожений хліб. Донедавна його імпортували лише з Литви (ТМ Mantinga), Данії (ТМ Danish Bakery), Франції (ТМ Pain Delice), Туреччини (ТМ Dardanel Hazir Gida San), Угорщини, Росії, Польщі та Німеччини. Зараз заморожений хліб вже виробляють декілька вітчизняних фірм. Перспективність цього напрямку очевидна, оскільки в ЄС частка реалізації замороженого хліба дорівнює реалізації традиційного [1].

На ринку заморожених напівфабрикатів представлена продукція в основному іноземна, проте в незначних обсягах. Це пов'язано зі збільшенням виробництва вітчизняними операторами ринку.

За шість місяців 2013 р. питома вага замороженого хліба в структурі ринку становила 31%. А частка замороженого тіста – 4%. Найбільшу частку на ринку замороженої продукції в 2013 р. (65%) становили булочки, основи для піци та інші продукти. Вітчизняних операторів мало.

Найбільші з них: ПАТ «Концерн «Хлібпром», ТОВ «Форнеті Україна», Компанія «Колос ЛТД», ТОВ «Українсько-німецьке промислово-комерційне об'єднання «Чудо-піч», ТОВ «Мушкетер», Компанія «Левада», ПАТ «Геркулес».

Ціни на заморожений хліб і напівфабрикати за останні роки зросли несуттєво (табл. 1).

В Європі заморожений хліб продається в будь-якому супермаркеті. Заморожені хлібобулочні вироби надходять в торгову мережу для наступної випічки в зручний час. Вони не потребують тривалої заморозки перед приготуванням. Це зручно, бо за 10–15 хвилин в домашній пічці споживачі мають свіжу випічку. Що стосується смакових характеристик, то відчутної різниці між хлібом, виготовленим за класичною технологією, і хлібом із заморожених напівфабрикатів немає. Але «сирий» хліб дешевший випеченого на 20–40% із-за значної економії на енергозатратах при його виробництві.

Практика показує, що власне виробництво хлібобулочних виробів – дуже перспективний напрям в діяльності торгових мереж. Свіжий хліб, випечений на місці, не тільки вдалий маркетинговий хід, але й особливість, яка дає змогу виділитися в умовах підвищеної конкуренції. В той же час, випічка хліба власними силами достатньо трудомісткий процес, який вимагає спеціального обладнання і кваліфікації спеціалістів.

Використання в торгових центрах заморожених напівфабрикатів не потребує додаткових працівників з виробництва тіста. Зменшується вплив людського фактора на якість кінцевої продукції. Крім того, при використанні заморожених напівфабрикатів відсутня нереалізована продукція, так як випічка нових її партій відбувається по мірі реалізації попередніх. Тому хліб в асортименті завжди свіжий. А наявність заморожених напівфабрикатів є гарантованим запасом при непередбачуваному підвищеному попиті.

Основна перевага заморожених напівфабрикатів – можливість транспортувати на великі відстані і зберігати в замороженому вигляді досить тривалий час.

Український ринок замороженого хліба тільки формується, але інтерес до нього з боку великих гравців підтверджує його перспективність. Оператори ринку вже зараз прогнозують «європейську» популярність заморожених хлібобулочних напівфабрикатів. Хоча побуває думка, що основними споживачами такої продукції традиційно залишаться міні-пекарні при торгових мережах.

Таблиця 1

Динаміка цін виробників заморожених хлібних напівфабрикатів в Україні у 2009–2013 рр. [3, с. 17]

Продукція	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Тісто, грн./кг	14,0	13,8	13,4	21,2	17,6
Хліб, грн./кг	13,5	10,3	13,7	12,5	15,2
Інші хлібобулочні вироби, грн./кг	18,9	18,0	22,8	28,0	35,1

Джерело: за даними виробників; оцінка Pro-Consulting

Тема «хлібної заморозки» є цікавою для підприємств, що займаються промисловим виготовленням хліба. Оскільки ринок заморожених хлібобулочних виробів саме формується, то для нових учасників ринку він відкритий. На цьому ринку простежуються великі перспективи. Приклад Європи, де приблизно 50% хлібобулочних виробів виготовляються у вигляді заморожених напівфабрикатів, які випікаються безпосередньо в місцях продажу, це підтверджує. В Україні спеціалісти прогнозують щорічний приріст ринку замороженого хліба вдвічі. Зарубіжний досвід показує, що компанії, які зможуть ефективно інвестувати у виробництво заморожених напівфабрикатів, отримають контроль над ринком в майбутньому.

На сьогодні основними споживачами заморожених напівфабрикатів та хлібобулочних виробів є бізнес-клієнти – підприємці, супермаркети, HoReCa. Заморожені хлібобулочні напівфабрикати в споживчій упаковці практично не зустрічаються у продажу. Потрібен час для формування культури їх споживання.

Перспективність ринку заморожених напівфабрикатів є стимулом для активної участі в його розвитку. Інша справа, що реалізація проектів заморожених хлібобулочних напівфабрикатів пов'язана зі значними витратами. Це стосується як вартості виробничого комплексу, так і логістичних та маркетингових витрат.

Приведемо фрагмент розрахунку ефективності інвестиційного проекту з виробництва заморожених хлібобулочних напівфабрикатів (табл. 2). Основні характеристики проекту:

обсяг виробництва 5–8 т на добу разом житньо-пшеничного, пшеничного хліба і батона. У виробництві задіяно 12 працівників, обладнання переважно іноземних виробників, виробничі площі та площі для зберігання готової замороженої продукції – орендовані.

Результати розрахунків, наведених в таблиці, свідчать, що з урахуванням у грошовому потоці змінних витрат і вигод проект окупиться вже на початку третього року його реалізації. Беззаперечною перевагою даного проекту може стати виробництво замороженого хліба в індивідуальній упаковці і реалізація його через роздрібні магазини. А збільшення пропозиції замороженого хліба соціальних сортів на ринку хлібопродукції буде сприяти його стабілізації та стримувати зростання ціни, що викликає додаткові ефекти для споживачів.

Висновки. Сегмент заморожених хлібопродуктів серйозно конкурує з хлібопекарськими підприємствами і серйозно наступає на нього. Найбільший попит на заморожені хлібобулочні напівфабрикати – в великих містах. Основний обсяг продажу припадає на сегмент супермаркетів та булочних і кондитерських магазинів. Вони купують готове заморожене тісто, доводять до повної готовності та продають в роздріб.

Перехід виробників на нові технології і виробництво замороженого хліба для масового сегмента допомогли б Україні наблизитися до європейських тенденцій. За умови появи і розвитку збутових мереж з новими технологіями в найближчі три–п'ять років ринок замороженого

Таблиця 2

Розрахунок окупності інвестиційного проекту з виробництва замороженого хліба, грн.

Показник	Перший рік				Другий рік				Третій рік	
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 міс.	2 міс.
1. Витрати по проекту, грн.										
1.1. Капітальні витрати	4273,9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2. Поточні витрати	127,00	2859,2	3327,3	3947,5	4042,9	4042,9	4042,9	4042,9	1347,7	1347,7
Разом витрат	4400,9	2859,2	3327,3	3947,5	4042,9	4042,9	4042,9	4042,9	1347,7	1347,626
2. Виручка від реалізації продукції, грн.	0	3203,7	3804,4	4672,1	4805,6	4805,6	4805,6	4805,6	1601,9	1601,9
3. Коефіцієнт дисконтування	0,984	0,960	0,938	0,916	0,895	0,874	0,853	0,840	0,819	0,812
4. Продискований грошовий потік, грн.										
4.1. По витратах	4331,3	2746,2	3121,4	3616,5	3618,4	3533,5	3448,6	3394,7	1103,7	1094,3
4.2. По вигодах	0	3077,7	3568,8	4280,2	4301,0	4200,1	4099,2	4035,1	1311,9	1300,7
5. Чиста приведена вартість (NPV) наростаючим підсумком, грн.	-4331,3	-3999,9	-3552,5	-2888,8	-2206,1	-1539,6	-889,0	-253,7	-45,5	161,0
6. Індекс доходності дисконтованих інвестицій (PI)	0	0,435	0,652	0,791	0,873	1,168	1,179	1,188	1,189	1,189
7. Дисконтований термін окупності (DTT)	-4211,3	-3879,8	-3432,4	-2768,7	-2086,1	-1419,6	-769,0	-133,6	74,6	281,0
8. Прибуток на капітал (ARR)										0,14

Джерело: розраховано автором

хліба зможе ще більше прискоритися, бо сьогодні вже не обов'язково мати власну пекарню повного циклу для кафе, ресторану чи супермаркету. Тож впровадження інновацій сьогодні є необхідною умовою становлення високоефективної, конкурентоздатної на внутрішньому і світовому ринках хлібопекарської промисловості України. Без розвинутого власного інноваційного потенціалу вітчизняні виробники не здатні задовольнити сучасні вимоги ринку та конкурувати з більш інноваційно озброєними конкурентами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кабаш Н. Хлеб ушел в тень / Н. Кабаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://markets.eizvestia.com/full/hleb-ushel-v-ten>.
2. Прокіп М.І. Стан хлібопекарської галузі / М.І. Прокіп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/9_142783.doc.htm.
3. Соколов А. Обзор рынка замороженных хлебных полуфабрикатов Украины / А. Соколов // Хлебный и кондитерский бизнес. – 2014. – № 5. – С. 14–17.

УДК 658:621

Кривохатько Н.Д.

*аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF IMPROVING LABOUR MOTIVATION OF MANAGEMENT PERSONNEL AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено алгоритм удосконалення мотивації праці управлінського персоналу машинобудівних підприємств. Здійснено оцінку мотиваційних чинників працівників апарату управління. Проведено компаративну діагностику перспективи використання тарифної та безтарифної систем оплати праці в машинобудівних підприємствах. Запропоновано комплекс організаційно-економічних заходів стосовно удосконалення мотивації праці управлінського персоналу.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний чинник, управлінський персонал, система оплати праці, машинобудівне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье разработан алгоритм усовершенствования мотивации труда управленческого персонала машиностроительных предприятий. Осуществлена оценка мотивационных факторов работников аппарата управления. Проведена сравнительная диагностика перспективы использования тарифной и безтарифной систем оплаты труда в машиностроительных предприятиях. Предложен комплекс организационно-экономических мер по совершенствованию мотивации труда управленческого персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный фактор, управленческий персонал, система оплаты труда, машиностроительное предприятие.

ANNOTATION

An algorithm of improving labour motivation of management personnel at machine-building enterprises is developed. The assessment of motivating factors of management personnel is conducted. Comparative diagnostic of prospects of tariff and tariff-free workers payment systems at machine-building enterprises is performed. The complex of organizational and economic measures for improving labour motivation of management personnel is offered.

Keywords: motivation, motivational factor, management personnel, remuneration system, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Однією з визначальних детермінант рівня ефективності управлінського персоналу є наявна система мотивації праці. Формування у працівників апарату управління економічних, соціальних та психологічних стимулів до підвищення результативності власної діяльності передбачає необхідність організації системної послідовної роботи стосовно удосконалення мотиваційних механізмів на засадах балансування матеріальних і нематеріальних методів стимулювання праці та формування передумов для задоволення потреб управлінців. Таке раціональне поєднання забезпечує не лише підтримку процесів розширеного відтворення, але й оптимізує витрати на управ-

ління, посилює соціально-економічний аспект розвитку діяльності управлінського персоналу, підвищує рівень відповідності працівників апарату управління за результати їхньої праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти мотивації праці досліджували такі вчені: А. Азарова [1], Б. Генкін [2], О. Декалюк [3], Т. Жуковська [4], П. Капустянський [5], Е. Князева [6], О. Ковальчук, А. Маслоу [7], Л. Песченко та ін. Авторами опрацьовано питання зарубіжного досвіду мотивації праці управлінців, прикладні аспекти діагностики мотиваційного процесу, проблеми забезпечення ресурсної підтримки організації ефективної мотивації праці управлінського персоналу.

Виділення невирішених раніше частин. Незважаючи на численні наукові розробки у сфері мотивації праці, авторами ще недостатньо опрацьованими є питання формалізації організаційно-економічних засад удосконалення мотивації праці управлінського персоналу машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання людини до діяльності відбувається внаслідок реальної необхідності задоволення її потреб. З огляду на це, працівник є зацікавленим у пошуку таких умов праці, за яких раціонально буде винагорода за його діяльність у відповідності до його професійних знань, вмінь і навичок. Своєю чергою, працедавець повинен бути націлений на формування системи мотивації праці, виходячи з власних фінансово-ресурсних можливостей, яка забезпечила б залучення найбільш професійних кадрів і передбачала можливість повного та своєчасного задоволення їх потреб з метою формування передумов і резервів для підвищення рівня результативності праці. Основоположник концепції ієрархії потреб А. Маслоу ідентифікував їх у групі в такій послідовності: 1) фізіологічні (дихання, вода, їжа, сон); 2) потреби безпеки здоров'я, майна, майбутнього; 3) соціальні (сім'я, дружні відносини, культурні цінності); 4) потреби поваги (самоповага, впевненість, визнання власних досягнень та успіхів); 5) самовираження (можливість реалізації творчих ідей, дотримання принципів моральності тощо) [7].

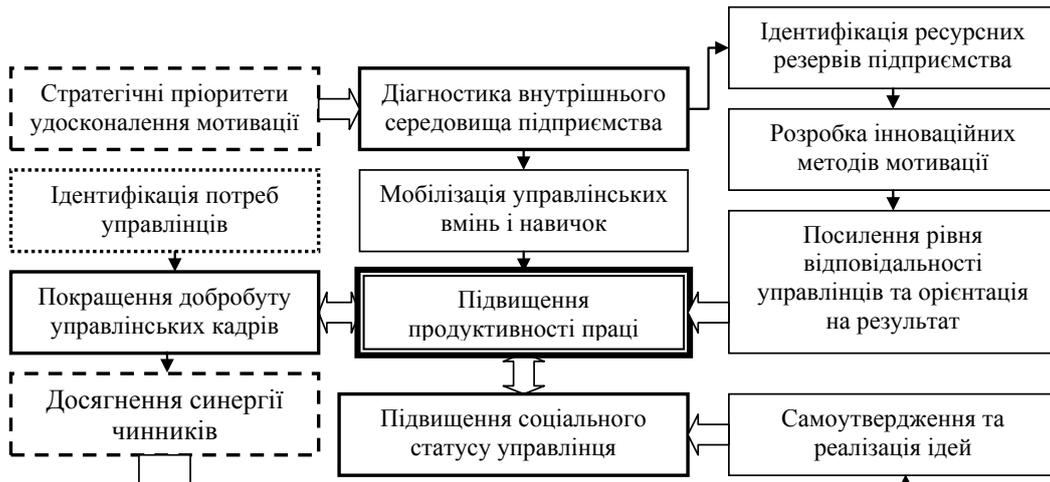


Рис. 1. Вплив процесу удосконалення мотивації праці на соціально-економічний розвиток діяльності управлінського персоналу підприємства

Джерело: власна розробка

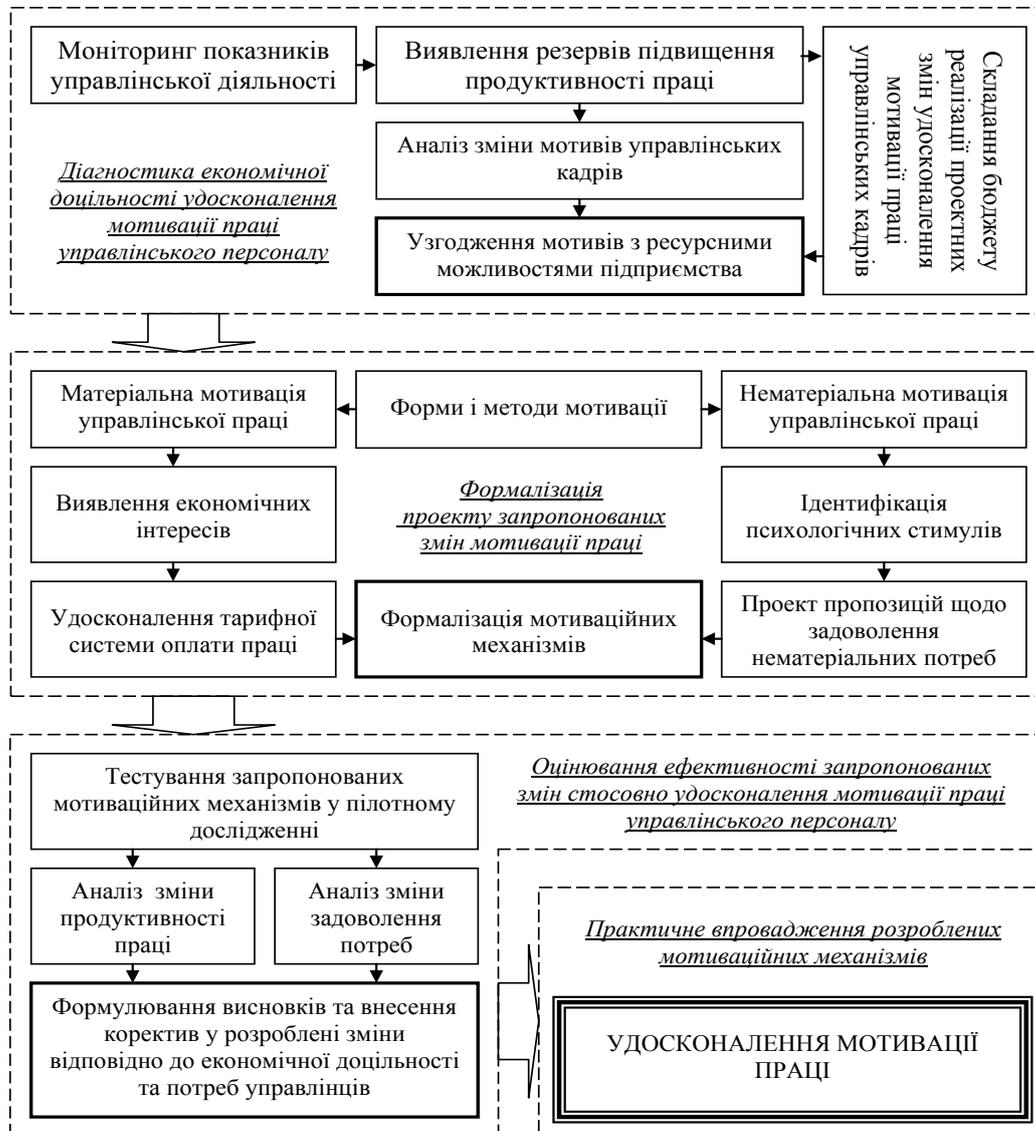


Рис. 2. Алгоритм удосконалення мотивації праці управлінського персоналу машинобудівних підприємств

Джерело: власна розробка

Логічним є те, що в залежності від характеру, здібностей, професійних навичок і соціального розвитку працівника змінюються обсяг і структура його потреб, відповідно до ідентифікованої піраміди А. Маслоу, і навпаки – чим більш розвиненим є машинобудівне підприємство, тим більш спроможним є їхнє керівництво до задоволення максимального портфелю потреб. Формування мотиваційних засад передбачає створення гідних умов для здійснення управлінської діяльності, організацію і вдосконалення існуючих виробничих процесів з нижчим рівнем тягаря його праці при одночасному підвищенні її вмісту і різноманітності прийомів і методів виконання певних операцій, розвиток партнерства між членами колективу, формалізація внутрішніх традицій, звичаїв тощо. Це, своєю чергою, формує відповідну адекватну корпоративну культуру, метою якої є не лише покращення економічних показників результатів виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства, але і розвиток творчих можливостей працівників [4, с. 17].

Раціонально організована система мотивації праці управлінського персоналу машинобудівного підприємства забезпечує передумови для налагодження двостороннього прямого взаємозв'язку між рівнем задоволення потреб та результатами виробничо-господарської діяльності, що формує не лише соціально-економічні, але й психологічні переваги, головними серед яких доцільно виділити такі: 1) підвищення рівня ефективності кадрової політики в контексті досягнення стратегічних цілей підприємства; 2) формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі та зниження рівня плинності кадрів; 3) структуризація відносин між працедавцем і працівниками апарату управління внаслідок узгодження їх інтересів; 4) підвищення рівня ефективності управлінських витрат; 5) активізація проектно-інтелектуальної діяльності управлінських кадрів; 6) концентрація уваги працівників апарату управління, головним чином, на вирішенні виробничо-господарських питань.

Активізація процесу вдосконалення мотивації праці управлінського персоналу та розробка механізмів її раціоналізації, з однієї сторони, обумовлюється постійною необхідністю формуванні інноваційних стимулів до збільшення продуктивності працівників апарату управління, а з іншої – потребою в забезпеченні підтримки соціально-економічного розвитку діяльності управлінського персоналу. Взаємозв'язок процесу удосконалення мотивації праці та соціально-економічного розвитку діяльності управлінських кадрів представлено на рис. 1.

Функціональна спроможність мотивації праці стосовно забезпечення підтримки процесів соціально-економічного розвитку діяльності управлінського персоналу визначається її кількісними та якісними параметрами, удосконалення та підвищення стандартів яких потребує

необхідності дотримання певних правил і процедур (рис. 2).

Забезпечення ефективності внаслідок вдосконалення мотивації праці управлінського персоналу має гарантуватися наявністю дуалістичної природи цього процесу. З однієї сторони, його провадження повинне бути націлене на реалізацію комплексних заходів системного характеру, забезпечення дієвості, ефективності та функціональної спроможності, яких повинна підтримуватися для всіх організаційних структур та ієрархічних рівнів управління машинобудівним підприємством, а з іншої – забезпечення ефективності заходів стосовно удосконалення мотивації праці має передбачати використання індивідуального підходу до ідентифікації психологічних стимулів управлінської діяльності для конкретного працівника апарату управління. Адже цілком логічним є те, що система цінностей і мотивів для кожної людини є різною, тому з метою забезпечення ефективності розроблених заходів і скорочення витрат на проведення процесу вдосконалення мотивації праці доцільним є дотримання індивідуального підходу в процесі розробки мотиваційних механізмів для кожного окремого керівника, реалізація чого передбачає формування таких передумов: 1) розуміння та усвідомлення з боку керівництва необхідності забезпечення індивідуального підходу до формування мотиваційних механізмів, що вимагає посилення пріоритетності задоволення фізіологічних та особистих потреб працівників апарату управління, як у процесі реалізації кадрової політики, так і при складанні бюджету витрат на утримання управлінського персоналу; 2) ідентифікація психологічних мотивів, інтересів і стимулів управлінського персоналу, моніторинг їх якісної та кількісної зміни у часі з метою забезпечення процесу підтримки корегування системи мотивації праці відповідно до сформованих в конкретний період потреб; 3) залучення до процесу розробки пріоритетних напрямів удосконалення мотивації праці управлінців послуг кваліфікованого психолога, що забезпечить врахування не лише економічних стимулів, але й впливу психологічно-емоційного стану на формування мотиваційних механізмів працівників апарату управління; 4) налагодження міжособистісних контактів між працівниками апарату управління неформального характеру, що дозволить не лише виявити інтереси і стимули працівників, але й підвищити рівень морально-психологічного клімату в колективі.

У процесі розробки мотиваційних механізмів стратегічно можна виділити два діаметрально протилежних полюси: перший полягає у побудові соціально-економічних стимулів до активізації діяльності управлінського персоналу на засадах формування його зацікавленості за результати власної праці та отримання за неї винагороди у матеріальній чи нематеріальній формах; другий – орієнтований на викорис-

тання системи санкцій, покарання та маніпулювання почуттям страху працівників апарату управління. Слід відзначити, що в умовах недостатньої ліквідності підприємств машинобудування, посилення соціально-економічної диференціації в суспільстві, економічної рецесії та скорочення кількості вакантних місць на ринку праці поширенішою стає практика використання мотиваційних механізмів, що засновані на маніпулюванні страхом підлеглих. Такий підхід є особливо типовим для керівників з авторитарним стилем управління, який переважно притаманний для керівників, що зростають кар'єрного в умовах командно-адміністративного типу господарювання, свідомість і погляди яких на шляхи вирішення виробничо-господарських проблем об'єктивно обґрунтовують необхідність застосування методів жорсткого контролю і покарання за неналежне виконання обов'язків. Надання пріоритетності широкій практиці застосування санкцій поряд з більш лояльними методами мотивації є не лише ірраціональним, але й економічно недоцільним, оскільки постійний страх можливості отримання покарання формує передумови для розвитку службових махінацій і зловживань з боку управлінського персоналу, знижує рівень продуктивності працівників апарату управління.

Низька функціональна спроможність політики санкцій і покарань підтверджується також результатами проведеного анкетного опитування, адже, як свідчать його результати, в процесі розробки заходів стосовно удосконалення мотивації праці доцільним є орієнтація на формування умов для розвитку позитивних стимулів управлінського персоналу (рис. 3).

Для удосконалення мотиваційного процесу управлінського персоналу в машинобудівних підприємствах важливим є вибір принципів та методик нарахування заробітної плати за виконану роботу, що формалізуються у вигляді обраної системи оплати праці. Практика господарювання передбачає можливість використання тарифної або безтарифної системи оплати праці. Рішення стосовно вибору на користь однієї з них потребує формулювання чіткого обґрунтування, враховуючи стратегію, ресурсні можливості та специфіку діяльності конкретного машинобудівного підприємства. В процесі вибору системи оплати праці управлінського персоналу пропонуємо керуватися інформацією матриці результатів компаративної діагностики перспектив використання тарифної та безтарифної систем у машинобудівному підприємстві, що враховує їх переваги та недоліки (табл. 1).

Незважаючи на часткову асоціацію тарифної системи оплати праці з пережитком командно-адміністративного типу економіки, її застосування є досить раціональним і містить економічну доцільність у ринкових умовах господарювання. Тарифна система оплати праці передбачає використання тарифної сітки,

ставок, надбавок і доплати до тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик (довідники). Такий комплексний характер тарифної системи забезпечує можливість нарахування справедливої заробітної плати управлінському персоналу, що враховує рівень його професійної кваліфікації, знання, вміння та навички, стаж роботи на управлінських посадах, складність та важкість виконуваної роботи, а також інші умови здійснення управлінської діяльності. Використання тарифної системи передусім є виправданим для потужних машинобудівних підприємств, що є фінансово спроможними забезпечити параметри стосовно оплати праці відповідно до розроблених вимог. На нашу думку, доцільним є керуватися розробленою Єдиною тарифною сіткою (ЄТС) у процесі нарахування заробітної плати, оскільки вона є достатньо універсальною, а розробка окремої для машинобудівного підприємства потребує здійснення необґрунтованих витрат.

У свою чергу, безтарифна система оплати праці є доцільною до використання на підприємствах, котрі є фінансово неспроможними забезпечити оплату праці відповідно до вимог ЄТС. Ця система дозволяє більш гнучко підходити до питань оплати праці, адже розмір заробітної

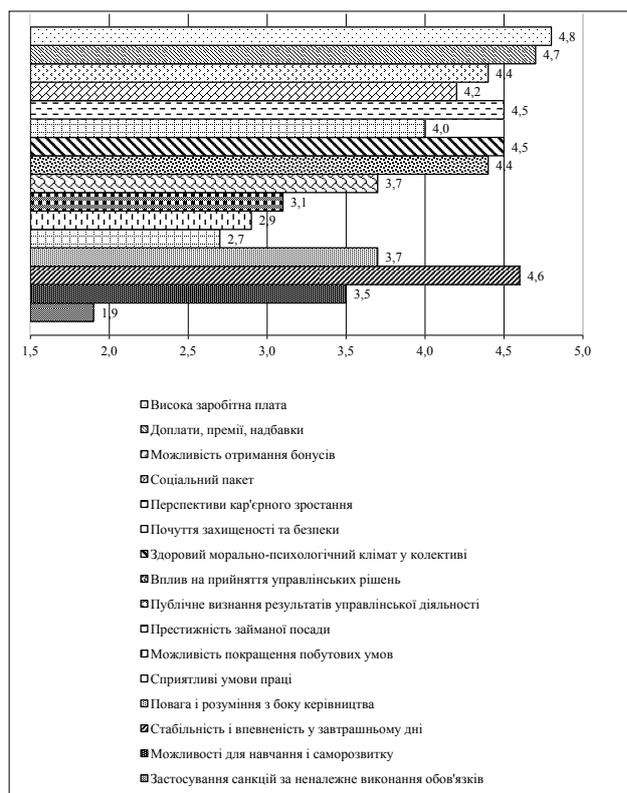


Рис. 3. Оцінка важливості мотиваційних чинників управлінського персоналу машинобудівних підприємств Львівської області, 2013 р. (0 балів – абсолютно не мотивує; 5 – рівень мотивації максимальний)

Джерело: розраховано на основі даних анкетного опитування

бітної плати не є фіксованим і напряду залежить від показників діяльності управлінського персоналу. Використання безтарифної системи забезпечує балансування колективної та індивідуальної зацікавленості за кінцеві результати господарювання машинобудівного підприємства, однак формує ризики виникнення соціальної несправедливості, внаслідок істотної диференціації доходів працівників апарату управління.

Розробка механізмів удосконалення мотивації праці має дуальну природу: з однієї сторони, цей процес потребує пошуку фінансових джерел, резервів та формалізації організаційно-економічного інструментарію з метою забезпечення його ресурсної підтримки, що носить суто економічний характер, а з іншої – забезпечення ефективності розроблених заходів передбачає своєчасну ідентифікацію інтересів і стимулів управлінців, що надає процесу вдосконалення мотивації праці чітко вираженого психологічного характеру. Адже цілком закономірним є те, що одні й ті ж методи стимулювання праці не завжди будуть мати однакову ефективність в аспекті застосування до різних працівників апарату управління. Вона визначається професійними здібностями конкретного управлінця, його системою цінностей, світоглядом, досвідом, знаннями, ієрархією потреб та іншими чинниками. В контексті цього важливим є забезпечення дотримання максимального рівня індивідуалізації процесу мотивації. З огляду на це, доцільним є проведення періодичного анкетування управлінського персоналу, що має на меті чітку ідентифікацію його мотиваційних інтересів, стимулів і першочергових потреб для

формалізації ефективного інструментарію їх задоволення.

З метою забезпечення підтримки процесу вдосконалення мотивації праці управлінського персоналу машинобудівних підприємств доцільною є реалізація таких організаційно-економічних заходів:

- проведення системної періодичної діагностики потреб, інтересів і стимулів працівників апарату управління засобами анкетування, усного опитування та вивчення особистісних бажань управлінця, ідентифікація ієрархії його потреб, організація обліку індивідуальних особливостей, виявлення тенденційних змін та параметрів їх розвитку на перспективу, формалізація кількісних та якісних характеристики потреб персоналу, проектування та тестування альтернативних шляхів їх задоволення;

- активізація розвитку інтеграційних зв'язків машинобудівного підприємства з консалтинговими, аудиторськими компаніями, кадровими (рекрутинговими) агентствами з метою залучення їх досвіду, практики та послуг до процесу тактично-оперативного корегування системи мотивації праці управлінського персоналу, забезпечення належного рівня її функціональної спроможності, надання характеру динамічності відповідно до розвитку змін внутрішнього та зовнішнього середовища, формування гнучкої організаційної структури системи мотивації, підвищення рівня компетентності представників топ-менеджменту в розробці мотиваційних механізмів, диверсифікації ризиків прийняття помилкових управлінських рішень у побудові мотиваційних стимулів;

Таблиця 1

Матриця результатів компаративної діагностики перспективи використання тарифної та безтарифної систем оплати праці в машинобудівних підприємствах

ХАРАКТЕРИСТИКИ	ПЕРЕВАГИ	СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ:	БЕЗТАРИФНА
		ТАРИФНА	
		Гарантує гідну стабільну оплату праці незалежно від розвитку змін економічного середовища підприємства; максимально враховує особливості та складності виконуваних робіт; не потребує проведення проектувальних процедур у зв'язку з можливістю використання Єдиної тарифної сітки (ЕТС); забезпечує універсалізм і стандартний підхід до оцінки результатів праці; проста й зрозуміла методика розрахунку заробітної плати; забезпечення критерію прозорості нарахування виплат.	Доцільно використовувати на підприємствах з недостатньою фінансовою спроможністю бюджетів; формує стимули для підвищення продуктивності управлінської діяльності; узгодження колективних та індивідуальних інтересів за кінцеві результати господарювання підприємства; підвищення рівня конкуренції та змагальності між працівниками апарату управління; чітка ідентифікація стратегічних пріоритетів діяльності управлінського персоналу, за які передбачено отримання грошової винагороди.
	НЕДОЛІКИ	Потребує потужної ресурсної підтримки бюджету підприємства; формує інерційність у питаннях підвищення продуктивності управлінської діяльності; наявність можливості виникнення ризиків невідповідності кваліфікаційного розряду навикам і вмінням управлінця; у процесі оцінювання результатів діяльності працівника апарату управління більшою мірою орієнтована на його кваліфікацію, аніж на рівень продуктивності праці; першочергово формує стимули в управлінця до підвищення кваліфікаційного розряду.	Передбачає необхідність проектування безтарифної системи з урахуванням особливостей галузі машинобудування та спеціалізації підприємства, що вимагає спеціальних знань; створює передумови для формування диспаритету рівня доходів управлінців, що може призвести до зростання соціальної напруженості в колективі підприємства; вища ймовірність виникнення службових зловживань у процесі розподілу винагороди за кінцеві результати діяльності порівняно з тарифною системою.

Джерело: власна розробка

– посилення ролі, повноважень, відповідальності та інституціональної спроможності кадрових служб підприємства у питаннях організації мотиваційного процесу засобами підвищення рівня частки їх аналітичної роботи, націленості на вивчення психологічно-емоційних аспектів управління із залученням послуг психолога, організації дозвільних заходів (конкурсів, змагань, культурно-масових заходів тощо) з метою ідентифікації неформальних стимулів працівників апарату управління до підвищення продуктивності їх діяльності;

– формування методичного забезпечення проведення об'єктивного оцінювання результатів діяльності управлінського персоналу на засадах використання абсолютних і відносних показників, кількісних та якісних характеристик управлінської діяльності, встановлення індивідуальної та групової участі у формуванні кінцевих показників господарювання, застосування прогресивних методів нормування і хронометражу праці, диверсифікації джерел отримання виробничо-господарської інформації;

– забезпечення прозорості, публічності та громадського контролю за виділенням та використанням фінансових ресурсів, виділених на організацію мотиваційного процесу, шляхом представлення колективу детального звіту в розрізі окремих статей витрат, забезпечення участі профспілкових комітетів машинобудівних підприємств у формуванні мотиваційних бюджетів, а також проведення попередніх публічних обговорень перед їх прийняттям і затвердженням;

– формування психологічних механізмів управління мотивами та стимулами працівників апарату управління з метою їх структуризації та спрямування в пріоритетному напрямі, що дозволить забезпечити узгодження ресурсних можливостей мотиваційного бюджету машинобудівного підприємства з інтересами та потребами управлінського персоналу;

– забезпечення побудови тісних інтеграційних відносин, злагодженості та взаємної відповідальності між ієрархічними рівнями управління для формування групової зацікавленості за кінцеві результати господарювання машинобудівного підприємства, що дозволить сформувати безпосереднє управління ефективністю виробничо-господарського процесу та підвищить функціональну спроможність застосування розробленої системи пріоритетних інструментів мотивації праці;

– поширення практики вивчення та впровадження зарубіжного досвіду мотивації праці управлінського персоналу в діяльність машинобудівних підприємств на засадах послідовного тестування, апробації та максимальної адаптації передових положень цього досвіду до вітчизняних умов господарювання з метою мінімізації ймовірності виникнення протидії до потенційних змін та забезпечення отримання

максимально корисного ефекту від запровадження передових практик мотивування управлінського персоналу.

Висновки. Таким чином, удосконалення мотивації праці управлінського персоналу машинобудівного підприємства доцільно здійснювати на основі розробленого алгоритму, що включає: 1) узгодження мотивів управлінців з ресурсними можливостями підприємства; 2) формалізацію проекту запропонованих змін; 3) пілотне дослідження ефективності сформованих пропозицій; 4) практичне впровадження розроблених мотиваційних механізмів. Пріоритетною є орієнтація на розвиток таких мотиваційних чинників, як підвищення заробітної плати, надання доплат, бонусів, виплата премій, забезпечення почуття стабільності та впевненості в завтрашньому дні, формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, гарантування участі в прийнятті рішень, забезпечення престижності займаної посади, формування почуття захищеності та безпеки, публічне визнання результатів діяльності, перспективи кар'єрного зростання.

Компаративна діагностика перспективи використання тарифної та безтарифної систем оплати праці управлінського персоналу забезпечила ідентифікацію їх переваг і недоліків. Тарифна система є доцільною для машинобудівних підприємств, що є бюджетно-спроможними забезпечити параметри оплати праці управлінського персоналу відповідно до вимог Єдиної тарифної сітки. Своєю чергою, використання безтарифної системи є виправданим у випадку необхідності більш гнучко підходити до питань оплати праці.

У процесі удосконалення мотиваційного процесу управлінського персоналу важливим аспектом є визначення меж граничної корисності витрат на реалізацію відповідних організаційно-економічних заходів, що забезпечить мінімізацію ризиків неефективного управління ресурсами та запобігання необґрунтованим грошовим витратам. Тому система мотивації праці управлінського персоналу повинна передбачати наявність керованого механізму її оперативного корегування з метою надання мотиваційному процесу характеру економічної доцільності, раціональності та функціональної спроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. – 2010. – № 5. – С. 53–58.
2. Генкин Б.М. Мотивация и организация эффективной работы : теория и практика / Б.М. Генкин. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 351 с.
3. Декалюк О.В. Діагностика проблем мотивації персоналу у міжнародних компаніях в сучасних умовах господарювання / О.В. Декалюк, Л.В. Песченюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 112–114.

4. Жуковська Т.О. Середовище мотивування продуктивності праці персоналу підприємств машинобудування : організаційно-управлінські засади розвитку / Т.О. Жуковська // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 187. – С. 16–22.
5. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) : [монографія] / П.З. Капустянський. – К. : Знання України, 2007. – 156 с.
6. Князева Е.А. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества : [монографія] / Е.А. Князева. – Одесса : ВМВ, 2008. – 208 с.
7. Маслоу А.Г. Мотивация и личность / А.Г. Маслоу. – СПб. : Евразия, 2001. – 478 с.

УДК 005.56

Крихівська Н.О.

асистент кафедри фінансів

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ
ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА****STRATEGIC MANAGEMENT OF THE PARTNERSHIP RELATIONS
AS A TOOL FOR COOPERATION INTENSIFICATION****АНОТАЦІЯ**

У статті виокремлено основні завдання та принципи стратегічного управління партнерськими відносинами; досліджено основні підходи до формування стратегій управління, запропоновані зарубіжними вченими; розглянуто чотири варіанти стратегій управління партнерськими відносинами в залежності від тривалості стосунків та складності в управлінні ними; запропоновано три моделі управління взаєминами із наведеними позитивними та негативними особливостями кожної, а також підкреслено важливість вибору оптимальної управлінської моделі для досягнення поставлених цілей партнерства та забезпечення успішності результатів співробітництва.

Ключові слова: партнерські відносини, концепція управління, стратегічне управління, конкурентна стратегія, кооперативна стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные задачи и принципы стратегического управления партнерскими отношениями; исследованы основные подходы к формированию стратегий управления, предложенные зарубежными учеными; рассмотрено четыре варианта стратегии управления партнерскими отношениями в зависимости от продолжительности отношений и сложности в управлении ими; предложено три модели управления взаимоотношениями с приведенными положительными и отрицательными особенностями каждой, а также подчеркнута важность выбора оптимальной управленческой модели для достижения поставленных целей партнерства и обеспечения успешности результатов сотрудничества.

Ключевые слова: партнерские отношения, концепция управления, стратегическое управление, конкурентная стратегия, кооперативная стратегия.

ANNOTATION

In the article, the basic tasks and principles of strategic management of partnership relations were singled out. The main approaches to the formation of management strategies proposed by the foreign scientists are explored. Four variants of management strategies of partnership relations were examined depending on the duration and the complexity of relationships in management. The author suggests three models of relationship management with their positive and negative features, and stresses the importance of choosing the optimal management model for achieving the goals of partnership and ensuring the success of cooperation results.

Keywords: partnership relations, management concept, strategic management, competitive strategy, cooperative strategy.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого зростання інтеграційних процесів в економіці України та світу партнерські відносини як форма організації бізнесу набуває все більшої популярності. Успішність результатів партнерських стосунків залежить від формування ефективною системи управління ними. На жаль, на сьогоднішній день дослідженню проблем управління партнерськими відносинами не приділяється достатньої уваги у працях дослідників,

проте, з точки зору практичної діяльності, дані питання є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління партнерськими відносинами присвячені роботи як іноземних дослідників (І. Вілкінсон, С. Кардел, Р. Тенінсон, С. Холленсен, Н. Янг), так і вітчизняних (Я. Криворучко, Г. Махова, О. Паливода).

Виділення невирішених раніше частин. Проте питання щодо розробки системи стратегій управління, їх реалізації у співпраці партнерів-учасників для досягнення очікуваних результатів партнерства залишаються актуальними і потребують детального дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження особливостей формування, вибору та реалізації стратегій управління партнерськими відносинами як важливого елемента активізації співробітництва між суб'єктами ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління партнерськими відносинами, як і будь-який тип управління підприємствами, повинно базуватися 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 окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємницьких структур [6].

Щодо партнерських відносин, вихідною ідеєю, що відображає сутність концепції стратегічного управління ними, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовищ партнерів при визначенні цілей партнерства; стратегії в цьому випадку виступають як інструменти досягнення мети, цілей та завдань партнерської співпраці, а для реалізації стратегій виникає необхідність функціонування партнерств у стратегічному режимі.

Стратегічне управління партнерськими відносинами варто розглядати як реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до формування та ведення партнерства, що дає змогу встановлювати цілі та мету здійснення співпраці, порівнювати з

наявними можливостями (потенціалом) партнерів-учасників та реалізувати їх для досягнення очікуваних результатів партнерства за рахунок розробки системи стратегій та управління ними для успішної реалізації.

Важливим етапом управління партнерськими відносинами є розробка стратегій управління, що починається ще на етапі побудови взаємовідносин між партнерами і розвивається, формується та удосконалюється відповідно до розвитку партнерського співробітництва.

Стратегія управління партнерськими відносинами визначає загальний напрямок діяльності партнерів, розробляється та формується ними і передбачає три основні завдання:

- сформуванню головної напрямку діяльності підприємницьких структур-партнерів;
- визначити конкретну роль кожного партнера-учасника та його структурного підрозділу у реалізації стратегії;
- визначити розміри і способи розподілу ресурсів, розподіл ризиків та відповідальності між сторонами партнерських відносин.

Побудова стратегій управління партнерськими відносинами повинна базуватися на шести основних принципах:

- участь: можливість залучення до управління всіх зацікавлених учасників партнерства;
- правило «хорошого тону»: узгодження і контроль за дотриманням правил співпраці не повинні викликати незадоволення партнерів-учасників;
- прозорість: ясність та відкритість процесу прийняття рішень;
- підзвітність: відповідальність партнерів-учасників одних перед іншими;
- справедливість: дотримання правил повинно поширюватися на всіх учасників партнерства;
- ефективність: використання всіх видів ресурсів з максимальною ефективністю.

Досліджуючи особливості побудови системи управлінських стратегій, варто зупинитись на підходах до формування стратегій управління партнерськими відносинами. Розглянемо два види стратегій, запропонованих С. Холленсом [7]: конкурентну та кооперативну.

Конкурентна стратегія лежить в основі недовготривалих відносин, коли партнери уникають тісних взаємин з метою уникнення значних витрат на формування партнерства, при цьому зберігаючи можливість пошуку інших вигідніших партнерів.

Кооперативна стратегія охоплює довгострокові партнерські відносини та вимагає більш складної системи управління. По мірі розширення напрямів взаємодії між партнерами зростає рівень взаємозалежності сторін, що, в свою чергу, підвищує витрати перемикання на альтернативних партнерів. Таким чином, в результаті виникнення додаткових форм взаємодії між сторонами відносини стають більш стабільними і взаємозалежними.

Наступний підхід до формування стратегій управління взаємовідносинами запропонували І. Вілкінсон та Л. Янг [8]. Вчені визначили такі дії щодо формування стратегій:

1. Прогнозувати майбутню поведінку партнера і підлаштуватися відповідно до результатів прогнозу. Проте в умовах складного та динамічного зовнішнього середовища подібні прогнози можуть виявитися дорогими і неадекватними.

2. Здійснювати силовий контроль над партнером. Дана стратегія допускається лише у випадку, якщо компанія володіє сильною позицією на ринку і спосіб силового впливу на партнера може визначати розвиток даних взаємин.

3. Знизити свою залежність від партнера. Це може бути досягнуто шляхом організації взаємовідносин в транзакційній формі «на відстані витягнутої руки» або при умові легкості побудови іншого партнерства.

4. Знайти нового партнера на ринку для спільного планування та реалізації стратегії, що сприяє досягненню учасниками взаємодії спільних вигод.

Відповідно до визначених дій, зауважимо, що на формування і розвиток стратегій управління партнерськими відносинами впливають два основні фактори. Перший – це обмеження у виборі партнера. Компанії іноді не мають можливості вільного вибору партнера, і це безпосередньо впливає на тип і ефективність доступних їм стратегій управління партнерськими відносинами. Неможливість формування партнерських взаємин виникає в ситуації, коли на ринку немає партнера, здатного задовольнити потреби компанії, або в разі, коли компанія не може розірвати взаємини, пов'язані з наявністю зобов'язань за попередніми договорами.

Другий – це співвідношення ступеня кооперації та конкуренції у партнерських відносинах. Показники кооперації та конкуренції повинні розглядатися як взаємодоповнюючі, а не як протилежні характеристики взаємовідносин. Це означає, що стратегії зростання кооперації та зниження конкуренції не є альтернативними. Тому при розробці стратегії управління взаємовідносинами необхідно досягнути балансу даних параметрів. Партнери не повинні допускати поступок, які можуть потенційно знизити їх конкурентоспроможність і послабити ринкову позицію.

На основі описаних підходів до побудови стратегій та для полегшення вибору оптимальної управлінської стратегії доцільно побудувати матрицю альтернативних стратегій в залежності від тривалості партнерських відносин та рівня складності структури управління взаєминами (рис. 1).

Базуючись на вищенаведених підходах до формування стратегій, нами запропоновано чотири варіанти стратегій управління партнерськими відносинами. При побудові нетривалих партнерських стосунків та бажанні простоти

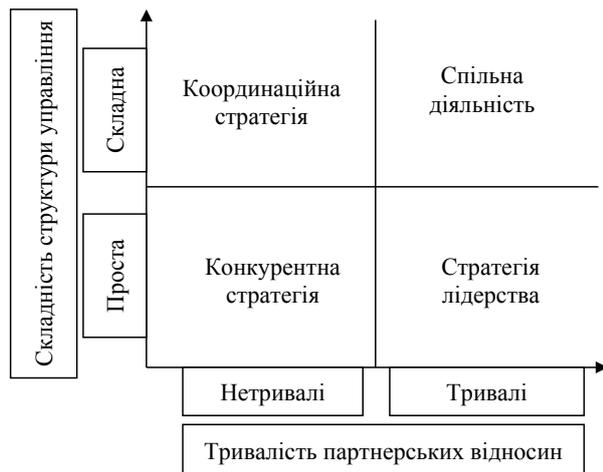


Рис. 1. Матриця альтернативних стратегій управління партнерськими відносинами

Джерело: розроблено автором

в системі управління ними найдоцільнішим є використання конкурентної стратегії. Управління партнерством при використанні даної стратегії передбачає прийняття рішень стосовно діяльності менеджерами підприємницьких структур-партнерів у ході нарад, конференцій та іншими способами. В такому разі потребує розробки система комунікацій і прийняття рішень, графік нарад, визначення формату обміну інформацією, необхідною для співпраці, формування системи розподілу повноважень та відповідальності партнерів [2]. Координаційну стратегію варто застосовувати, коли у партнерських відносинах беруть участь більше двох партнерів. При цьому стосунки можуть бути нетривалими, проте структура управління значно складніша. При реалізації даної стратегії формується координаційний центр (рада), до складу якої входять представники партнерів, при цьому формально залишаючись працівниками своїх материнських організацій. Всі управлінські рішення приймаються в межах ради, задаються до виконання всіма учасниками партнерських стосунків. Бажаючи будувати тривалі відносини, при цьому зберігаючи простоту в управлінні, доцільно застосовувати стратегію лідерства, тобто партнери-учасники обирають між собою організацію-лідера, яка бере на себе всі повноваження щодо прийняття управлінських рішень, координації та контролю діяльності партнерів в межах узгодженої мети ведення партнерських стосунків.

При формуванні стратегічних партнерських стосунків доцільно застосовувати стратегію управління, характерну спільній діяльності, яка передбачає створення окремого органу управління, представництво в якому працівників кожної із сторін, їх повноваження та обов'язки визначаються умовами угоди, що значно спрощує організацію управлінських процесів [4]. Діяльність органу управління партнер-

ськими відносинами доцільно здійснювати на підставі [2]:

- визначення концепції партнерства;
- з'ясування функцій кожного з учасників неструктури в процесі досягнення встановлених цілей;
- ідентифікації процесів, які підлягають координації;
- виявлення та погодження методів і форм координації діяльності партнерств у новій бізнес-системі.

Враховуючи мінливість зовнішнього середовища та особливі умови організаційного характеру, необхідно приділити увагу питанням інформаційного забезпечення та організації інформаційних потоків функціонування партнерських стосунків. Для прийняття стратегічних рішень управлінці повинні володіти повною інформацією не тільки про свою організаційну структуру та її зовнішнє середовище, але й про організації-партнери. Тому, зважаючи на необхідність забезпечення своєчасною та повною інформацією всіх учасників відносин, важливою є розробка системи планування та адміністрування (PAS – planning and administration systems), що запропонована Джоном Грантом та Нандіні Раджагопалан (DocPlanet.com, Inc., Університет Південної Кароліни) та представляє собою організаційні та функціональні системи, які безпосередньо або опосередковано впливають на розробку, реалізацію та оцінювання стратегічних рішень, а також загальної стратегії [1]. Така система може бути використана для забезпечення стратегічного управління партнерськими відносинами, налагодження зв'язків між суб'єктами партнерства, оскільки вона вносить значний вклад в якість інформаційного забезпечення, своєчасності його отримання та структури. Впровадження такої системи є яскравим прикладом впровадження управлінської інновації в діяльність підприємств – учасників партнерських відносин.

Для її створення необхідне закріплення певних видів діяльності за конкретними працівниками організацій – учасників партнерських відносин або їх групами та розподіл цих завдань у часі. До таких видів діяльності можуть бути віднесені моніторинг зовнішнього середовища, оцінка спільних ресурсів та розробка стратегічних альтернатив, складання спільних бюджетів, оцінка показників функціонування партнерства та інші. Виконання цих завдань розподіляється між працівниками підприємницьких структур – учасниками партнерської співпраці, при цьому набувають важливості питання одночасного здійснення працівниками своїх повсякденних функцій та тих, що обумовлені особливостями партнерських відносин. У разі створення окремого органу управління партнерством це питання децю втрачає свою актуальність для персоналу, задіяного в даних структурних одиницях.

Системи планування та адміністрування існують у кожній організації: вони створюються або

Таблиця 1

Позитивні та негативні особливості моделей управління партнерськими відносинами

Модель управління	Позитивні особливості	Негативні особливості
Централізоване управління	<ul style="list-style-type: none"> - максимальна ефективність; - простий процес прийняття рішень і система управління повсякденною діяльністю; - швидкість відповідної реакції; - єдиний пункт доступу для решти партнерів та сторонніх організацій; 	<ul style="list-style-type: none"> - вплив та контроль зосереджені в єдиних руках; - ймовірність прийняття рішень поспішно та без обговорення з іншими партнерами; - консервативність у реакції на гнучкі потреби партнерства;
Децентралізоване управління	<ul style="list-style-type: none"> - максимальна диверсифікація на робочому рівні; - більше можливостей для індивідуального лідерства; - незалежність партнерів-учасників та свобода дій; 	<ul style="list-style-type: none"> - більша ймовірність виникнення конфлікту інтересів; - відчуття відстороненості партнерами – учасниками співпраці; - важкий процес прийняття рішень;
Управління відповідно до повноважень	<ul style="list-style-type: none"> - можливість залучити до роботи тих, хто має більше часу та проявляє бажання щодо отримання певного завдання; - гнучкий підхід із можливим коригуванням та змінами; - розподіл повноважень між усіма партнерами-учасниками та підвищення відчуття колективної відповідальності; 	<ul style="list-style-type: none"> - задачі повинні бути чітко сформульовані та розподілені відповідним чином; - висока залежність від дій та відповідальності окремих учасників; - ризик обрання невірного рішення, не узгодивши його із іншими партнерами-учасниками

Розроблено автором на основі [5]

відразу – цілеспрямовано, або поступово – в процесі еволюції потоків документів, взаємодії співробітників і транзакцій між постачальниками та замовниками. При створенні стратегічного партнерства, безумовно, перевага віддається першому варіанту – цілеспрямованому створенню даної системи, що дозволить зекономити час і зусилля на узгодження системи обміну інформацією та, відповідно, налагодженню спільної діяльності. При створенні даної системи варто керуватися принципами впровадження управлінських інновацій, зокрема, брати до уваги не тільки їх раціональне значення для діяльності підприємства, але й сприяння досягненню встановлених стратегічних цілей і задоволення потреб та інтересів персоналу [3].

Важливим етапом реалізації стратегій управління партнерськими відносинами є, власне, побудова та вибір оптимальної моделі управління ними.

З огляду на проведені дослідження, варто виділити три основні моделі управління партнерськими взаєминами:

– централізоване – управління відносинами здійснюється одним із партнерів від імені решти партнерів;

– децентралізоване – різні аспекти управління розподіляються між партнерами – учасниками співпраці;

– управління відповідно до повноважень – певні повноваження та завдання щодо управління доручаються сторонам партнерства відповідно по мірі їх виникнення.

Обираючи певну модель управління партнерськими відносинами, необхідно дослідити позитивні та негативні особливості її використання, які представлені у вигляді таблиці 1.

Враховуючи особливості моделей управління, зауважимо, що кожен вид партнерського співробітництва є унікальним, тому для вибору оптимальної моделі управління ним варто враховувати не лише позитивні та негативні сторони вибраної моделі, але й їх співвідношення із особливостями налагодження та ведення партнерських відносин між підприємницькими структурами.

Висновки. Стратегічне управління партнерськими відносинами являє собою комплексний інноваційний процес, що не може відбуватись ізольовано від того, що відбувається між партнерами: кризові ситуації, конфлікти, незгодженість в розподілі ресурсів, відсутність відповідальності за невиконання завдань та ін. Тому при формуванні та виборі оптимальної стратегії управління партнерськими стосунками та її реалізації необхідно враховувати всі наявні та потенційні фактори впливу на співпрацю партнерів, щоб уникати можливих загроз у таких відносинах, досягнути поставлених цілей партнерства та забезпечити успішність результатів співробітництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лайм Ф. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Ф. Лайм, Р. Ренделл ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 608 с.
2. Махова Г.В. Управление стратегическими партнерствами предприятий / Г.В. Махова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. ; Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч.1. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 521–529.
3. Махова Г.В. Управлінські інновації при формуванні стратегічних партнерств підприємств / Г.В. Махова, М.І. Дяченко //

- Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 198–202.
4. Махова Г.В. Реконфігурація підприємств при формуванні стратегічних альянсів / Г.В. Махова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : Наук. журнал ; голов. ред. О.П. Степанов. – Вип. 1–2. К. : НАУ, 2009. – С. 415–419.
 5. Теннісон Р. Практическое руководство по партнерству / Р. Теннісон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ThePartneringInitiative.org.
 6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] ; вид. 2-ге, перероб. і доп. / З.Є. Шершньова – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
 7. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach. – N.Y.: Pearson Education, Prentice Hall, 2003. – 787 p.
 8. Wilkinson I.F., Young L.G. Business dancing – the nature and role of interfirm relations in business strategy // D. Ford (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. – L.: The Dryder Press, Second edition, 1997. – P. 82–101

УДК 369.04

Кудінова М.М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Варук В.В.

*магістрант кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF FINANCING SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто поняття «соціальний захист населення», подані основні принципи та елементи соціального захисту. Обґрунтовано основні джерела фінансування соціального захисту населення. Проведено аналіз структури фінансування соціального захисту населення і розробка пропозицій щодо забезпечення належного рівня життя громадян.

Ключові слова: соціальний захист, джерела соціального захисту, структура фінансування соціального захисту населення, зведений бюджет, державний бюджет, місцевий бюджет.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено понятие «социальная защита населения», представлены его основные принципы и элементы. Обоснованы основные источники финансирования социальной защиты населения. Проведен анализ структуры финансирования социальной защиты населения, и разработаны предложения по обеспечению надлежащего уровня жизни граждан.

Ключевые слова: социальная защита, источники социальной защиты, структура финансирования социальной защиты населения, свденный бюджет, государственный бюджет, местный бюджет.

ANNOTATION

The article considers the concept of social protection, provides basic principles and elements of social protection. It grounds the basic sources of financing social protection. The paper presents the analysis of the structure of financing social protection and develops proposals to ensure adequate standard of living.

Keywords: social security, sources of social protection, structure of financing social protection, consolidated budget, state budget, local budget.

Постановка проблеми. Соціальний захист населення є одним з найважливіших показників розвитку та функціонування держави у сучасному світі. Фінансування соціальних заходів є однією з головних статей витрат бюджету будь-якої країни, тому що будь-які трансформації спрямовані на формування соціально-орієнтованої економіки. Особливо гостро це питання постає в трансформаційних економіках, так як ще не встановлено стабільних структурних економічних пропорцій, і сфера фінансування соціальних видатків є найбільш нерегульованою. Але, не дивлячись на те, що протягом останніх років значно зросла увага до проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери і, як наслідок, з'явилася велика кількість науково-теоретичних розробок з даної проблематики, проблема пошуку джерел фінансування проєктів соціальної спрямованості не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В наукову розробку дослідження проблеми фінансування соціального захисту населення внесли такі вчені: Бендесюк О.О., Бубенко П.Т., Павлюк К.В., Ротару В.В., Снісаренко О.Б. та ін. В своїх роботах вони вивчали різні аспекти економічних проблем соціального захисту та управління ним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виявлення проблем фінансування соціального захисту населення і розробка пропозицій щодо забезпечення належного рівня життя громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення соціального захисту громадян зазвичай є одним з зобов'язань держави. Однак надання належного рівня державного фінансування соціальної політики протягом тривалого часу залишається суперечливим як у розвинутих країнах, так і в тих, що розвиваються. Ілюзії держави загального добробуту з максимальним рівнем державного забезпечення соціальних програм останнім часом замінюються прагматичною концепцією неспроможності навіть найбагатшого бюджету задовольнити всі соціальні проблеми без загрози виникнення кризових тенденцій в економіці. Проте забезпечувати мінімальний рівень соціального захисту населення державі необхідно.

Соціальний захист – це система державних заходів щодо забезпечення належного матеріального та соціального становища громадян у разі виникнення несприятливих умов, а саме: повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законодавством України.

В Україні діяльність держави з приводу фінансування соціальної сфери має надзвичайно важливе значення для життя суспільства. Це зумовлено як різким падінням доходів переважної більшості населення під час кризових явищ в економіці, так і традиційною орієнтацією громадян на одержання соціальних послуг саме від держави. З огляду на це, час-

тину соціальних зобов'язань держави доцільно розглядати як певні орієнтири, які можуть бути повністю досягнуті лише за сприятливого стану економіки. Система соціального захисту ґрунтується на таких принципах, як загальність, доступність, різноманітність видів забезпечення, адекватність рівню розвитку економіки країни [1].

Основними елементами системи соціального захисту населення виступають [2, с. 234]:

1. соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні послуги тощо;

2. система державного управління соціальним захистом в Україні тільки формується і здійснюється за наступними принципами:

– визначення соціального захисту пріоритетним напрямом діяльності суспільства і держави;

– законодавче визначення основних соціальних гарантій;

– загальнодоступність і гарантований рівень соціального забезпечення життєвих потреб громадян;

– визначення рівня гарантій на підставі соціальних нормативів;

– забезпечення непрацездатному населенню гідного рівня життя, відповідно до прожиткового мінімуму;

– відповідність основних засад соціального захисту рівню соціально-економічного розвитку держави.

Джерелами фінансування послуг соціального захисту та соціального забезпечення, відповідно до Бюджетного кодексу України, є державний та місцевий бюджети. До видатків соціального спрямування належать видатки на охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення.

Відповідно до даних Держкомстату, видатки соціального спрямування зведеного бюджету на початку 2013 р. становили 325,8 млрд. грн., що більше аналогічного показника попереднього року на 26,9%. Частка видатків на соціально-культурну сферу в зведеному бюджеті становила в 2013 р. 64,4%, зокрема, частка видатків на освіту – 20,9%, охорону здоров'я – 12,2%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 28,6%. В період 2011–2013 рр. частка

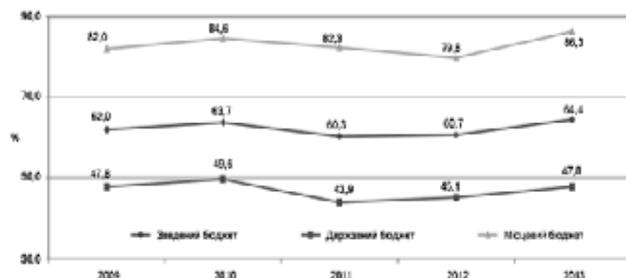


Рис. 1. Динаміка видатків соціального спрямування у структурі видатків зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2009–2013 рр. [3]

видатків зведеного бюджету соціального спрямування мала тенденцію до зростання (рис. 1) [3].

Частка видатків соціального спрямування в державному бюджеті склала 93,2% станом на 2013 р., що більше відповідного показника 2012 р. на 0,5 відсоткових пункти. В 2012 р. ця частка склала 92,7%, що менше відповідного показника 2011 р. на 1,1 відсоткових пункти (варто відмітити, що в 2007 р. відбулось різке падіння даного показника до позначки 40,6%, а в 2008 р. відбулось зростання до 45,3%, що пояснюється в основному суттєвим збільшенням виплат на покриття знецінених грошових заощаджень) [3; 4; 5; 6].

Місцеві бюджети спрямовують у соціально-культурну сферу значно більшу частку видатків, ніж державний бюджет. Це пояснюється структурою витрат місцевих бюджетів згідно з Бюджетним кодексом України. За 2012 р. ця частка видатків місцевих бюджетів зросла щодо показника попереднього року на 2,6 відсоткових пункти і склала 94,3% [4]. А за 2013 р. ця частка зменшилась щодо показника попереднього року на 1,2 відсоткових пункти і склала 93,1%, що є позитивним фактором [3].

За період 2009–2013 рр. простежується тенденція до збільшення видатків соціального спрямування як місцевого бюджету, так і зведеного й державного бюджетів. Але необхідно зазначити, що темп зростання видатків на соціальний захист державного бюджету був меншим, ніж темп зростання видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток в період 2006–2007 рр. (який перевищував 100%). В 2008 р. цей темп зростання був найвищим серед всіх видів видатків, що було спричинено, як уже зазначалось, суттєвим збільшенням виплат на покриття знецінених грошових заощаджень [5; 6].

Порівняно з показниками 2012 р. в 2013 р. спостерігалось зростання видатків державного бюджету в усіх галузях. Видатки соціального спрямування державного бюджету становили 287,6 млрд. грн., що більше за показник в 2012 р. на 16,4 млрд. грн., тобто збільшення відбулось на 6%. Така тенденція спостерігається впродовж останніх років, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення займають друге місце відразу після міжбюджетних трансфертів [3; 4].

Найбільше зростання видатків у номінальному вираженні в 2013 р. порівняно з 2012 р. відбулось за такими напрямками [3]: соціальний захист та соціальне забезпечення – на 13,3 млрд. грн. (або на 17,7%); загальнодержавні функції – на 6,1 млрд. грн. (або на 13,8%); охорона здоров'я – на 1,5 млрд. грн. (або на 13,4%).

Суттєве збільшення видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення пояснюється зростанням видатків на виплату пенсій (збільшення за цією статтею становить 18,7 млрд. грн. (на 52,1%). Також мало вплив суттєве зрос-

тання видатків на покриття дефіциту Пенсійного фонду України (на 12,8 млрд. грн.) [7].

Отже, проаналізувавши динаміку видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення Державного бюджету України, необхідно зазначити той факт, що рівень соціального захисту населення залишається в певній мірі незадовільним та залежить від діяльності Пенсійного фонду, виплат по знецінених заощадженнях.

Таким чином, фінансування соціального захисту населення в Україні супроводжується низкою глибоких проблем та недоліків, які вимагають першочергового втручання. Вирішення проблем фінансування вимагає докорінного реформування соціальної політики, яка є найважливішою сферою діяльності будь-якої країни.

В сучасних умовах проблема соціального захисту повинна вирішуватися шляхом трансформації політики доходів населення, а не через збільшення їх фінансування за рахунок державних коштів. Від політики встановлення системи державного захисту необхідно поступово переходити до політики, спрямованої на зростання індивідуальних доходів населення, щоб кожна працююча людина могла за рахунок власних коштів забезпечити себе необхідними соціальними послугами.

Також виділяють проблеми, які впливають на ефективність фінансування соціальної сфери, а саме невисокий рівень фінансування соціальної сфери та неефективне управління соціальними процесами в суспільстві певною мірою пов'язані з впливом декількох макроекономічних факторів:

- 1) відсутність удосконаленої законодавчої бази;
- 2) затягування процесу розробки соціальних стандартів;
- 3) залежність бюджетних ресурсів від світових економічних параметрів;
- 4) другорядне ставлення держави до розвитку соціальної сфери [8].

Проблема організації фінансування соціальної сфери також полягає у недостатності власних коштів місцевих бюджетів. Видатки на соціальні потреби не повинні бути видатками місцевого значення, оскільки місцеві органи не можуть впливати на рішення про їх надання чи ненадання. Нині у видатках місцевих бюджетів більше половини з них спрямовуються на виконання державних функцій. При цьому місцеві бюджети не отримують кошти, необхідні для утримання об'єктів соціальної інфраструктури [8].

Крім того, чинне законодавство встановлює значно більше різноманітних видів пільг, соціальних виплат та соціальних послуг, ніж це передбачено Конституцією України чи міжнародно-правовими зобов'язаннями України. Не маючи необхідних ресурсів, держава бере на себе додаткові зобов'язання у сфері соціального захисту та соціального забезпечення, які часто не дають жодного соціального чи економічного

ефекту, окрім встановлення привілеїв для представників певних професій або окремих соціальних груп.

З метою вирішення означених проблем та досягнення в Україні європейських стандартів життя необхідно здійснити низку заходів щодо підвищення ефективності послуг соціальної сфери. Основними напрямками удосконалення мають стати:

- розробка і впровадження моделей створення міжрегіональних соціальних проектів та їх фінансового забезпечення та суттєве розширення програм;

- введення спеціального заходу співфінансування соціальних витрат, мета якого полягає у стимулюванні регіонів підтримувати певний рівень фінансування найбільш значимих витрат;

- розробка методології удосконалення нормативів соціальних видатків, які повинні враховувати регіональну і місцеву специфіку розвитку.

- визначення параметрів соціального стандарту на основі прожиткового мінімуму для дотаційних регіонів [9].

Крім того, необхідно проводити реформування безпосередньо соціальної сфери та підсистем, які її забезпечують, а саме:

- необхідно розробити систему контролю, яка б забезпечувала цільове надходження коштів, які спрямовують на освіту чи охорону здоров'я;

- поступово забезпечити зростання заробітної плати працівникам соціальної сфери, тим самим мотивуючи їх до вдосконалення та ефективності надання ними певного роду послуг;

- затвердити на законодавчому рівні соціальних стандартів, що реалізуються на території всієї країни;

- побудувати міжбюджетні відносини відповідно до реальної вартості виконання соціальних функцій, що розраховується на базі соціальних стандартів;

- перейняти позитивний зарубіжний досвід фінансування та підтримки соціальної сфери західноєвропейських країн.

Висновок. Зі змінами в економіці в Україні відбувається становлення і розвиток системи соціального захисту населення та забезпечення соціальних гарантій. Але водночас у фінансуванні соціальної сфери виявляються риси її недосконалості та невідповідності сучасним потребам людей.

Оскільки соціальна політика повинна відповідати загальній стратегії соціально-економічних перетворень, при її розробці слід виходити і з наявності низки загроз, які впливають із сучасного соціально-демографічного становища України. Серед таких загроз: погіршення демографічної ситуації і стану генофонду; падіння життєвого рівня значної частини населення, посилення майнового розшарування суспільства; зростання розриву між реальною вартістю

робочої сили та джерелами її відшкодування; низькі платоспроможний попит населення та рівень споживання; значне та тривале безробіття; звуження прошарку населення з середніми доходами як потенційної опори соціально-економічної стабільності в країні; соціальна незахищеність непрацевдатних та пенсіонерів, занепад установ соціальної сфери, обмеження доступу до системи охорони здоров'я, освіти та культури, погіршення на цій основі фізичного та духовного здоров'я особи, сім'ї, суспільства; некерований вплив за межі держави інтелектуальних та трудових ресурсів.

Таким чином, вирішення проблем фінансування соціального захисту в Україні необхідно здійснювати у комплексі з реформуванням системи соціального захисту населення в цілому, що надасть змогу зменшити фінансовий тягар держави та підвищити життєвий рівень населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендесюк О.О. Державне управління соціальним захистом населення в умовах ринкової економіки / О.О. Бендесюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/615/2/TNTUB_2013_v26_No1-O_Bendasyuk-State_of_the_Social_Welfare_in_123.pdf.
2. Василик О.Д. Бюджетна система України / О.Д. Василик, К.В. Павлюк – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 355 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quat%202013/KV__II_2013_Monitoring_ukr.pdf.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%202012/KV_IV_2012_Monitoring_ukr.pdf.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quarter%202008/KV_IV_2008_Monitoring_ukr.pdf.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/%20Monitor%20Quarter%202007/2007_4_Quarter_ukr.pdf.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Меленюк В.О. Теоретичні основи державної соціальної політики в Україні / В.О. Меленюк // Держава та регіони. – Державне управління. – 2012. – № 1. – С. 126–132.
9. Карпенко А.І. Проблеми організації фінансування соціальної сфери в Україні / А.І. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/karpenko-ai-problemi-organizatsiyi-finansuvannya-sotsialnoyi-sferi-v-ukrayini.html.pdf>.
10. Смирнов С.О. Тенденції розвитку процесу фінансування соціальної сфери в умовах підвищення самостійності регіонів / С.О. Смирнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_26_2011/26.2.01.pdf.
11. Стойка А. Фінансування соціальної сфери / А. Стойка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02\(5\)/10_savdsd.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_02(5)/10_savdsd.pdf).

УДК 658.81

Кулиняк І.Я.

*кандидат економічних наук, доцент
Національного університету «Львівська політехніка»*

Кошик О.В.

*студентка
Національного університету «Львівська політехніка»***ЗБУТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ****SALES OF GOODS AND SERVICES: ESSENCE AND FACTORS OF INFLUENCE****АНОТАЦІЯ**

У статті систематизовано та виокремлено підходи до трактування сутності поняття «збут». Аналіз наукових джерел дозволив розмежувати за певними характеристиками збут товарів від збуту послуг, визначивши їх основні відмінні риси. Виокремлено чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які справляють вплив на збут товарів і послуг. Чинники впливу на збут товарів та послуг поділено на чинники, які несуть позитивний та негативний вплив. Проранжовано чинники за рівнем впливу на збут товарів і послуг.

Ключові слова: збут товарів, збут послуг, маркетингова діяльність, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы и выделены подходы к трактовке сути понятия «сбыт». Анализ научных источников позволил разграничить по определенным характеристикам сбыт товаров от сбыта услуг, определив их основные отличительные черты. Выделены факторы внутренней и внешней среды, которые оказывают влияние на сбыт товаров и услуг. Факторы влияния на сбыт товаров и услуг разделены на факторы, которые несут позитивное и негативное влияние. Проранжированы факторы по степени влияния на сбыт товаров и услуг.

Ключевые слова: сбыт товаров, сбыт услуг, маркетинговая деятельность, внутренняя среда, внешняя среда.

ANNOTATION

On the basis of analysis of scientific papers and there were systematically singled out approaches to the interpretation of the term "sales". The analysis of scientific sources allowed to distinguish certain characteristics of the sales of goods and sales of services by identifying their main different characteristics. Sales activity is exposed to both sides of the internal and external environment. And the factors that produce this effect are singled out. Factors influencing sales of goods and services are divided into factors that have positive and negative effects. Factors were ranged in terms of influence on the process of the sales of goods and services.

Keywords: sales of goods, sales of services, marketing activity, internal environment, external environment.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день багато науковців займаються дослідженням збутової діяльності підприємств. Саме тому існує досить багато відмінних думок як на рахунок сутності терміну «збут», так і його особливостей. Усі підприємства повинні чітко розуміти, що таке збут і яка його роль у його діяльності. Також можна зауважити, що збут є досить важливим для підвищення ефективності діяльності підприємства, збутову політику повинні враховувати всі господарюючі суб'єкти, оскільки завдяки нерозумінню ролі збуту, неякісному його організуванню підприємства втрачають як клієнтів, так і кошти.

Підприємства реалізують товари та послуги, не враховуючи при цьому характерних особливостей, які й відрізняють збут товарів від збуту послуг, тому й потрібно більш ґрунтовніше підійти до розгляду цього питання. Таким чином, збут потребує подальшого дослідження для розуміння його сутності та ролі у виробничо-господарській діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних аспектів формування збутової політики на підприємствах присвячені наукові праці таких авторів, як Л. Балабанова, С. Шпилик, С. Мочерний, А. Балабаниць, О. Біленький, О. Фоміна, Ф. Бутинець, Н. Гавришко та ін. Зокрема, проблемами та особливості управління збутом товарів та послуг знаходять своє наукове вирішення у працях таких вчених, як С. Камілова, Ю. Яцун, Г. Болт, С. Гаркавенко, А. Дейян, Д. Джоббер, Дж. Ланкастер, В. Наумов, Р. Ланкар та ін.

Виділення невирішених раніше частин. Теоретичні аспекти збутової діяльності, як і будь-якої іншої, на сьогоднішній день активно досліджуються науковцями. Проте чимала кількість тлумачень поняття «збут» різними авторами спонукає до більш детального аналізу підходів до трактування цього поняття та виявлення відмінних характеристик. Вивчення наукової літератури показало, що малодослідженими залишаються питання розмежування понять «збут товарів» та «збут послуг» і виявлення чинників, які впливають на збутову діяльність, вагомість впливу яких змінюється в умовах динамічного середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Систематизація та виявлення основних підходів до визначення економічної сутності поняття «збут», розмежування понять «збут товарів» та «збут послуг» з виокремленням їх відмінностей, а також аналіз чинників впливу на збутову діяльність підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових праць дав можливість виокремити підходи до визначення сутності поняття «збут»: як комплекс заходів щодо реалізації товарів і послуг; як процес переміщення товару; як процес встановлення взаємодії між покупцем і продавцем; як інструмент маркетингової

діяльності. Результати систематизації трактувань поняття «збут» у працях різних науковців наведено в таблиці 1.

Вивчення значної кількості трактувань сутності поняття «збут» дозволило виявити спільні характеристики, зокрема, науковці звертають увагу на те, що основною ціллю збутової діяльності є забезпечення та задоволення в

повній мірі потреб споживачів. Проте спосіб досягнення визначених цілей відображається по-різному: як фізична доставка товару від виробника до споживача; як сукупність організаційно-технічних і комерційних заходів; як логістика товарів; як взаємозв'язки із зовнішньою збутовою мережею і налагодження відносин з покупцями; як процес установалення

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «збут»

Автор, джерело	Трактування поняття «збут»
Комплекс заходів щодо реалізації товарів та послуг	
Міщенко Г. [1]	Збут – це сукупність організаційно-технічних і комерційних заходів для безпосередньої реалізації товарів та послуг на споживчому ринку і просування вже готового товару від виробника до споживача.
Борисов А.Б. [2]	Збут – продаж, реалізація підприємством, організацією, підприємцями, виробниками виготовленої ними продукції, товарів з метою отримання грошової виручки, забезпечення надходження грошових коштів.
Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. [3]	Збут – комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві.
Азириліян А.Н. [4]	Збут – функція підприємства по продажу його продукції; включає логістику, взаємозв'язки із зовнішньою збутовою мережею і налагодження відносин з покупцями.
Процес переміщення товару	
Фоміна О.В. [5]	Збут – діяльність підприємства-виробника, що пов'язана з фізичним переміщенням товарів від місця їхнього виготовлення до місць використання.
Гавришко Н.В. [6]	Збут – процес фізичного переміщення продукції від виробника до споживача.
Процес взаємодії між покупцем і продавцем	
Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. [7]	Збут у широкому розумінні – процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку.
	Збут у вузькому розумінні (продаж, реалізація) – процес безпосереднього спілкування продавця і покупця, спрямований на отримання прибутку, і такий, що вимагає знань, навичок і певного рівня торговельної компетенції.
Біленький О.Ю. [8]	Збут – процес установалення взаємодії з потенційним покупцем із метою передачі йому права власності на оптову партію товару для наступного продажу або переробки.
Інструмент маркетингової діяльності	
Балабаниць А.В. [9]	Збут – інструмент маркетингової діяльності, на якому ґрунтується конкурентна перевага підприємства на ринку.

Джерело: систематизовано на основі [1-9]

Таблиця 2

Відмінності у збуті товарів від послуг

Характеристика	Збут товарів	Збут послуг
Співвідношення «покупець – товар/послуга»	«товар до покупця»	«покупець до послуги»
Оцінка характеристик	оцінюються фізичні ***характеристики	оцінюються якісні ***характеристики
Вплив людського чиннику	менш відчутний	вагомий
Форма представлення	матеріальна форма	нематеріальна форма
Період створення товару/послуги	до замовлення покупцем, завчасно, з можливістю подальшого зберігання	під час замовлення покупцем, нездатність послуг до зберігання
Характеристика споживача	проміжний або кінцевий споживач	кінцевий споживач
Можлива тривалість	довготривалий	короткотривалий
Взаємопов'язаність виробництва і споживання	не взаємопов'язані	тісно взаємопов'язані

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

Чинники впливу на збутову діяльність підприємств

Чинники	Характер впливу	
	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище		
компетентність працівників	за допомогою кваліфікованої робочої сили можна зменшити витрати на збут, удосконалити рекламну кампанію, в комплексі ефективніше управляти збутом	низька компетентність працівників викликає проблеми в організації збутової діяльності, задоволенні попиту споживачів
фінансове становище організації	наявність фінансових ресурсів дає змогу розширювати власну діяльність, збільшувати масштаби виробництва, розширювати асортимент продукції	погане фінансове становище породжує економію на ресурсах, викликає недовіру партнерів, погіршує інвестиційні, інноваційні та інші можливості підприємства
поінформованість	чим вищою є поінформованість підприємства, тим швидше воно може реагувати на зміни, впливати на конкурентів та реагувати на потреби споживачів	низький рівень інформованості викликає проблеми в задоволенні потреб споживачів, адже підприємство не встигає реагувати на зміни попиту
особливості товарів, послуг	Від особливостей товарів, робіт і послуг лише залежать методи збуту. Наприклад, продаж автомобілів, продуктів харчування (хліб, цукор) та надання туристичних послуг вимагає особливого підходу, а тому й підхід має відрізнятися	
масштаби виробництва	збільшення масштабів виробництва викликає потребу в залученні персоналу, пошуку партнерів, залученні ресурсів, що і веде до розширення виробництва	якщо масштаби виробництва зменшуються, це викликає погіршення фінансового стану, втрату споживачів, погіршення конкурентних позицій
Зовнішнє середовище		
законодавча база	створення пільгових умов, зменшення навантаження, послаблення контролю дають змогу підприємствам більш гнучко діяти та покращувати власне становище	якщо законодавча база ускладнюється, підвищуються податки, підприємство піддається постійному тиску та контролю зі сторони держави, це досить часто призводить до погіршення становища, адже воно не зосереджене на задоволенні потреб споживачів, а на виконанні вимог держави
конкуренти	стимулює до позитивних змін, удосконалення, інноваційних підходів в організації збуту	велика кількість впливових на ринку конкурентів може наносити постійний тиск, забезпечувати нерівномірність попиту, викликати погіршення конкурентних позицій на ринку
платоспроможність покупців	високий рівень доходів споживачів дає змогу підприємству збільшувати масштаби виробництва, збільшувати асортимент та підвищувати якість продукції	низький рівень доходів призводить до зменшення продажів підприємства, втрати споживачів, погіршення фінансового стану підприємства
ресурсне забезпечення	вчасне та безперебійне забезпечення підприємства ресурсами дає змогу завжди дотримуватись запланованих планів виробництва, а тому, відповідно, забезпечувати споживачів товарами	недостатня кількість ресурсів, проблеми з їх поставкою, підвищенням цін на них призводять до погіршення функціонування загалом цілої системи збуту
канали розподілу	при постійних та взаємовигідних відносинах між підприємством та посередниками дає можливість підприємству більш ефективно забезпечувати задоволення попиту, адже тоді товари завжди є на прилавках, завжди вчасно потрапляють до клієнтів, а також підприємство за порадами поставальників реагує на коливання ринку	коли посередники є ненадійними, а відносини з ними конфліктні, дуже важко забезпечити вчасну та безперебійну систему доставки товарів, що й спричиняє як організаційні, так і фінансові труднощі
характер попиту	залежно від характеру попиту (постійний, сезонний) залежить, відповідно, й уся діяльність підприємства. Так, продукти харчування (хліб, сіль) мають постійний характер попиту, а морозиво – сезонний, тому й підприємства, які займаються продажем сезонних товарів, повинні, наприклад, проводити рекламну кампанію в період сезонного попиту	

Джерело: власні дослідження на основі [1-13]

взаємодії з потенційним покупцем; як процес передачі права власності на товари тощо.

Виявлено, що автори виокремлюють різні операції, які відносяться до збутових. Наприклад, Мочерний С.В. [10] вважає, що до них належать доробка, сортування, фасування, пакування, транспортування, складування, зберігання, доставка до оптових та роздрібних покупців, продаж.

Балабаниць А.В. [9] до збутових операцій відносить планування обсягу реалізації товарів з урахуванням рівня прибутку, що намічається; пошук і вибір найкращого партнера-постачальника (покупця); проведення торгів, включаючи встановлення ціни, відповідній якості товару та інтенсивності попиту; виявлення і активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції і збільшити прибуток від реалізації.

Борисов А.Б. [2] до збутових операцій відносить продаж, реалізацію підприємством, організацією, підприємцями, виробниками, виготовленої ними продукції, товарів з метою отримання грошової виручки, забезпечення надходження грошових коштів. Азирилиян А.Н. [4] включає логістику, взаємозв'язки із зовнішньою збутовою мережею і налагодження відносин з покупцями.

Майже у всіх наукових працях не розмежовуються поняття «збут товарів» і «збут послуг», хоча на практиці відмінності досить помітні та очевидні, характеристика яких наведена у таблиці 2.

Отже, збут товарів та послуг має ряд відмінних особливостей. Адже, наприклад, при наданні послуг потрібно зосереджувати свою увагу на впливі людського чинника, а в збуті товарів цей вплив можна звести до мінімуму. Якщо процес збуту товару проходить ряд етапів (пакування, складування, транспортування), то в збуті послуг вони виражені по-іншому. А тому, відповідно до специфіки діяльності підприємства, потрібно зосереджувати свою увагу на особливостях збуту товарів/послуг.

Збутова діяльність, як і будь-яка інша, піддається впливу як зі сторони внутрішнього, так і зовнішнього середовища. А тому досить актуально було б виокремити чинники, які справляють цей вплив. Аналіз наукових праць [1-13] та власні спостереження авторів за процесом збутової діяльності ряду підприємств дозволив виокремити чинники впливу (табл. 3).

Усі вище перелічені чинники можуть нести різний вплив на збут товарів та послуг. Аналіз наукових джерел та власні спостереження дозволили авторам проранжувати чинники за рівнем впливу (від найбільшого до найменшого) на збут товарів та послуг (табл. 4).

Отже, усі вище перераховані чинники можуть тим чи іншим чином впливати на збутову діяльність підприємства. Вони можуть нести як позитивний, так і негативний вплив. А тому кожне підприємство повинно від-

Таблиця 4

Ранжування чинників за рівнем впливу на збут товарів та послуг

Збут товарів	Збут послуг
Внутрішнє середовище	
фінансове становище організації	компетентність працівників
компетентність працівників	фінансове становище організації
поінформованість	особливості товарів, робіт, послуг
особливості товарів, робіт, послуг	поінформованість
масштаби виробництва	масштаби виробництва
Зовнішнє середовище	
ресурсне забезпечення	платоспроможність покупців
платоспроможність покупців	конкуренти
конкуренти	законодавча база
законодавча база	ресурсне забезпечення
канали розподілу	характер попиту
характер попиту	канали розподілу

Джерело: власна розробка

стежувати зміни у тій чи іншій сфері, щоб вчасно відреагувати на них та спрямувати їхній вплив для підвищення ефективності своєї діяльності.

Висновки. Через велику кількість наукових праць по тематиці збуту на сьогодні є безліч трактувань сутності поняття «збут». Кожне з цих трактувань розкриває збут з різних підходів, наприклад, як комплекс заходів щодо реалізації товарів та послуг, як процес переміщення товару, процес взаємодії між покупцем і продавцем та інструмент маркетингової діяльності.

Також у даній статті розмежовано процес збуту товарів від збуту послуг, встановлено характеристики, які відрізняють їх, а також виокремлено чинники, які впливають на збут товарів та збут послуг.

Якщо розглядати збут товарів та збут послуг як окремі категорії, то вони мають свої досить характерні особливості, а тому кожне підприємство відповідно до специфіки своєї діяльності повинно чітко розуміти їх та враховувати задля забезпечення ефективної роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міщенко Г. Комерційний маркетинг у бібліотечній сфері / Г. Міщенко // Вісник Книжкової палати. – 2002. – № 7(72). – С. 23–26.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т.1. ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів, 2005. – 616 с.
4. Большой бухгалтерский словарь ; под. ред. А.Н. Азирилияна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
5. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів :

- автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / О.В. Фоміна ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 21 с.
6. Гавришко Н.В. Облік і аналіз маркетингової та збутової діяльності: управлінський аспект (на прикладі підприємств хіміко-фармацевтичної промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Н.В. Гавришко; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль, 2001. – 19 с.
 7. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту: [навч. Посібник] / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць. – К. : Професіонал, 2004. – 224 с.
 8. Біленький О.Ю. Стратегічне управління збутом на підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.Ю. Біленький ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 18 с.
 9. Балабаниць А.В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / А.В. Балабаниць ; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк, 2000. – 20 с.
 10. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т.1 ; редкол. ; відп. ред. С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.
 11. Поняття збуту і його функції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/423-ponyattya-zbutu-jogo-funkcz.html>.
 12. Збут товару [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1581/zbut-tovaru>.
 13. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 88–95.

УКД 338

Мартинюк Л.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Лісовська М. А.
студентка
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО НОВОЇ ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

METHODOLOGY OF CALCULATING KEY FINANCIAL INDICATORS OF ENTERPRISE ACCORDING TO A NEW FORM OF FINANCIAL STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

Дана стаття присвячена розгляду методології розрахунку основних показників фінансового стану підприємств України відповідно до нової форми фінансової звітності, затвердженої згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Ключові слова: фінансовий стан, майновий стан, ліквідність, рентабельність, платоспроможність, ділова активність підприємства, інтегральний показник оцінки фінансового стану.

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению методологии расчета основных показателей финансового состояния предприятий Украины в соответствии с новой формой финансовой отчетности, утвержденной согласно Национальному положению (стандарту) бухгалтерского учета № 1 «Общие требования к финансовой отчетности».

Ключевые слова: финансовое состояние, имущественное положение, ликвидность, рентабельность, платежеспособность, деловая активность предприятия, интегральный показатель оценки финансового состояния.

ANNOTATOIN

This article is devoted to consideration of methodology of calculation of the main indicators of a financial condition of the enterprises of Ukraine according to a new form of the financial statements approved in accordance with National Accounting Standards No. 1 "General requirements for financial statements".

Keywords: financial position, property, liquidity, profitability, solvency, business activity, integral index.

Постановка проблеми. Фінансово-господарська діяльність підприємства в умовах ринкової економіки по-новому ставить питання регулювання його розвитку. Невтручання держави в господарську діяльність підприємств змушує їх самостійно шукати шляхи адаптації до ринкових умов, знаходити методи удосконалювання своєї діяльності для забезпечення нарощування економічного потенціалу і конкурентоздатності.

Фінансовий стан – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Всі суб'єкти господарювання, які здійснюють свою діяльність на засадах комерційного розрахунку, в умовах ринкової економіки повинні володіти методикою оцінки фінансового стану підприємства з метою оперативного управління активами і пасивами підприємства, досягнення високих кінцевих фінансових результатів,

забезпечення фінансової стабільності і належного іміджу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінки фінансового стану підприємства була об'єктом дослідження економічної науки і господарської практики впродовж тривалого часу. Сьогодні проблемним аспектам присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням фінансового стану підприємства, знайшли відображення у роботах таких економістів-дослідників, як Білик М.Д. [1], Котов І.Л. [1], Єлецьких С.Я. [2], Лисенко А.М. [3], Саленко О.В. [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин. В останні роки з'явилося досить багато публікацій, присвячених фінансовому аналізу, але питання оцінки фінансового стану розглянуто не систематизовано, наводяться різні способи розрахунків одних і тих самих показників, що спричиняє значні труднощі. Саме це обумовлює актуальність та вибір даної теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення особливостей оцінки фінансового стану підприємства відповідно до нової форми фінансової звітності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Проблема ефективності діяльності господарюючих структур, виробництва та управління завжди посідала одне з центральних місць серед актуальних проблем економічної науки та практики. За умов більш активного переходу економіки України до ринкових відносин особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємства за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан є комплексним поняттям і відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- і податкоспромож-

Таблиця 1

Показники оцінки майнового стану

Формула розрахунку за формою фінансової звітності з 2014 р.	Формула розрахунку за формою фінансової звітності до 2014 р.	Норм. значення
Коефіцієнт зносу основних засобів = сума зносу ОЗ / первісної вартість ОЗ		
$K_{зОЗ} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 1012}{\phi 1 \text{ р. } 1011}$	$K_{зОЗ} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 032}{\phi 1 \text{ р. } 031}$	↓
Коефіцієнт оновлення основних засобів = первісна вартість ОЗ, що надійшли за звітний період / первісна вартість ОЗ, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду		
$K_{онОЗ} = \frac{\phi 5 \text{ р. } 260 \text{ (гр. 5)}}{\phi 1 \text{ р. } 1011 \text{ (гр. 4)}}$	$K_{онОЗ} = \frac{\phi 5 \text{ р. } 260 \text{ (гр. 5)}}{\phi 1 \text{ р. } 031 \text{ (гр. 4)}}$	↑
Коефіцієнт вибуття основних засобів = первісна вартість ОЗ, що вибули за звітний період / первісна вартість ОЗ, наявних на балансі підприємства на початок звітного періоду		
$K_{вОЗ} = \frac{\phi 5 \text{ р. } 260 \text{ (гр. 8)}}{\phi 1 \text{ р. } 1011 \text{ (гр. 3)}}$	$K_{вОЗ} = \frac{\phi 5 \text{ р. } 260 \text{ (гр. 8)}}{\phi 1 \text{ р. } 031 \text{ (гр. 3)}}$	$K_{вОЗ} < K_{онОЗ}$

Джерело: складено автором [2; 3; 5; 6]

Таблиця 2

Показники ліквідності підприємства

Формула розрахунку за формою фінансової звітності з 2014 р.	Формула розрахунку за формою фінансової звітності до 2014 р.	Норм. значення
Коефіцієнт покриття = оборотні активи / поточні зобов'язання		
$K_{п} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 1195}{\phi 1 \text{ р. } 1695}$	$K_{п} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 260}{\phi 1 \text{ р. } 620}$	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності = найбільш ліквідні оборотні засоби* / поточні зобов'язання		
$K_{ш.л.} = \phi 1 \text{ (р. } 1195 - \text{ р. } 1100 - \text{ р. } 1110) \div \phi 1 \text{ р. } 1695$	$K_{ш.л.} = \phi 1 \text{ (р. } 260 - \text{ р. } 100 - \text{ р. } 110 - \text{ р. } 120 - \text{ р. } 130) \div \phi 1 \text{ р. } 620$	0,6-0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності = грошові засоби та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції / поточні зобов'язання		
$K_{аб.л.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 1160 + \text{ р. } 1165)}{\phi 1 \text{ р. } 1695}$	$K_{аб.л.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 220 + \text{ р. } 230 + \text{ р. } 240)}{\phi 1 \text{ р. } 620}$	>1 ↑
Чистий оборотний капітал, ум. од. = оборотні активи – поточні зобов'язання		
$Чок = \phi 1 \text{ (р. } 1195 - \text{ р. } 1695)$	$Чок = \phi 1 \text{ (р. } 260 - \text{ р. } 620)$	>1 ↑

*Найбільш ліквідні оборотні активи – грошові засоби та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість

Джерело: складено автором [2; 3; 5; 6]

Таблиця 3

Показники платоспроможності підприємства

Формула розрахунку за формою фінансової звітності з 2014 р.	Формула розрахунку за формою фінансової звітності до 2014 р.	Норм. значення
Коефіцієнт платоспроможності (автономії) = власний капітал / пасив		
$K_{пл.} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 1495}{\phi 1 \text{ р. } 1900}$	$K_{пл.} = \frac{\phi 1 \text{ р. } 380}{\phi 1 \text{ р. } 640}$	>0,5
Коефіцієнт фінансування = залучений капітал / власний капітал		
$K_{ф} = \phi 1 \text{ (р. } 1595 + \text{ р. } 1695) \div \phi 1 \text{ р. } 1495$	$K_{ф} = \phi 1 \text{ (р. } 430 + \text{ р. } 480 + \text{ р. } 620 + \text{ р. } 630) \div \phi 1 \text{ р. } 380$	<1 ↓
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами = чистий оборотний капітал / оборотні активи		
$K_{заб.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 1195 - \text{ р. } 1695)}{\phi 1 \text{ р. } 1195}$	$K_{заб.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 260 - \text{ р. } 620)}{\phi 1 \text{ р. } 260}$	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу = чистий оборотний капітал / власний капітал		
$K_{ман.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 1195 - \text{ р. } 1695)}{\phi 1 \text{ р. } 1495}$	$K_{ман.} = \frac{\phi 1 \text{ (р. } 260 - \text{ р. } 620)}{\phi 1 \text{ р. } 380}$	>0 ↑

Джерело: складено автором [2; 3; 5; 6]

Таблиця 4

Показники ділової активності

Формула розрахунку за формою фінансової звітності з 2014 р.	Формула розрахунку за формою фінансової звітності до 2014 р.	Норм. значення
Коефіцієнт оборотності активів = чистий дохід (виручка) від реалізації / середньорічна вартість активів		
$\text{Коб. а.} = \frac{\text{ф2 р. 2000}}{(\text{ф1 р. 1300 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. а.} = \frac{\text{ф2 р. 035}}{(\text{ф1 р. 280 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості = чистий дохід (виручка) від реалізації / середньорічна величина дебіторської з аборгованості		
$\text{Коб. д. з.} = \frac{\text{ф2 р. 2000}}{(\text{ф1 р. 1125: 1155 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. д. з.} = \frac{\text{ф2 р. 035}}{(\text{ф1 р. 150: 210 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості = чистий дохід (виручка) від реалізації / середньорічна величина кредиторської заборгованості		
$\text{Коб. к. з.} = \frac{\text{ф2 р. 2000}}{(\text{ф1 р. 1610: 1630 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. к. з.} = \frac{\text{ф2 р. 035}}{(\text{ф1 р. 520: 600 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів = собівартість реалізованої продукції / середньорічна вартість матеріальних запасів		
$\text{Коб. зап.} = \frac{\text{ф2 р. 2050}}{(\text{ф1 р. 1100 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. зап.} = \frac{\text{ф2 р. 2050}}{(\text{ф1 р. 100: 140 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑
Коефіцієнт оборотності основних засобів = чистий дохід (виручка) від реалізації / середньорічна вартість основних засобів		
$\text{Коб. оз.} = \frac{\text{ф2 р. 2000}}{(\text{ф1 р. 1011 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. оз.} = \frac{\text{ф2 р. 035}}{(\text{ф1 р. 031 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑
Коефіцієнт оборотності власного капіталу = чистий дохід (виручка) від реалізації / середньорічна вартість власного капіталу		
$\text{Коб. вк.} = \frac{\text{ф2 р. 2000}}{(\text{ф1 р. 1495 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Коб. вк.} = \frac{\text{ф2 р. 035}}{(\text{ф1 р. 380 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	↑

Джерело: складено автором [2; 3; 5; 6]

Таблиця 5

Показники рентабельності підприємства

Формула розрахунку за формою фінансової звітності з 2014 р.	Формула розрахунку за формою фінансової звітності до 2014 р.	Норм. значення
Коефіцієнт рентабельності активів = чистий прибуток (збиток) / середньорічна вартість активів		
$\text{Кр. а.} = \frac{\text{ф2 р. 2350/2355}}{(\text{ф1 р. 1300 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Кр. а.} = \frac{\text{ф2 р. 220/225}}{(\text{ф1 р. 280 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	>0 ↑
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу = чистий прибуток (збиток) / середньорічна вартість власного капіталу		
$\text{Кр. вк.} = \frac{\text{ф2 р. 2350/2355}}{(\text{ф1 р. 1495 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	$\text{Кр. вк.} = \frac{\text{ф2 р. 220/225}}{(\text{ф1 р. 380 (гр. 3) + (гр. 4)}) \div 2}$	>0 ↑
Коефіцієнт рентабельності діяльності = чистий прибуток (збиток) / чистий дохід (виручка) від реалізації		
$\text{Кр. д.} = \frac{\text{ф2 р. 2350/2355}}{\text{ф2 р. 2000}}$	$\text{Кр. д.} = \frac{\text{ф2 р. 220/225}}{\text{ф2 р. 035}}$	>0 ↑
Коефіцієнт рентабельності продукції = дохід (виручка) від реалізації / витрати на виробництво та збут продукції		
$\text{Кр. пр.} = \frac{\text{ф2 р. 2190/2195} - \text{р. 2120} + \text{р. 2180}}{\text{ф2 (р. 2050} + \text{р. 2130} + \text{р. 2150)}}$	$\text{Кр. пр.} = \frac{\text{ф2 р. 100/105} - \text{р. 090} - \text{р. 060}}{\text{ф2 (р. 040} + \text{р. 070} + \text{р. 080)}}$	>0 ↑

Джерело: складено автором [2; 3; 5; 6]

ність і характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату.

Відповідно до чинного законодавства України, фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [5].

З 19 березня 2013 р. набрало чинності Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73), відповідно до якого починаючи з I кварталу 2013 р. фінансова звітність підприємств складається за новою формою.

Інформація, наведена у фінансовій звітності суб'єкта господарювання, слугує основою для розрахунку показників його фінансового стану.

Об'єктивна оцінка фінансового стану може здійснюватися лише за допомогою системи показників, що детально та всебічно характеризують господарську діяльність підприємства, а саме: показники ліквідності; ділової активності; платоспроможності (фінансової стійкості) та рентабельності [8].

Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні й відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідкувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Для оцінки майнового стану доцільно розрахувати такі показники (коефіцієнти), які характеризують виробничий потенціал підприємства: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів та коефіцієнт вибуття основних засобів (табл. 1).

Аналіз ліквідності підприємства дозволяє визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання. Оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань (табл. 2).

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Розглянемо основні показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства (табл. 3).

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки коефіцієнтів, зазначених в таблиці 4.

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників: коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта рентабельності діяльності та коефіцієнта рентабельності продукції (табл. 5).

Отже, для здійснення ретельної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства слід розглядати цілий ряд абсолютних та відносних показників підприємства за певними блоками.

Проте для отримання найбільш об'єктивної оцінки фінансового стану необхідним є розрахунок інтегрального показника.

Методичною основою визначення інтегрального показника фінансового стану (Z) є метод багатофакторного дискримінантного аналізу. Базовий алгоритм багатофакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника має такий вигляд [7]:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + \dots + a_n K_n - a_0,$$

де $K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності;

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – параметри дискримінантної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів (для кожної галузі господарства параметри дискримінантної моделі мають свої значення);

a_0 – вільний член дискримінантної моделі (для кожної галузі господарства вільний член дискримінантної моделі має свої значення).

Відповідно до чинного законодавства України, визначено перелік фінансових коефіцієнтів для розрахунку інтегрального показника фінансового стану: коефіцієнт покриття, проміжний коефіцієнт покриття, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності, коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від звичайної діяльності, коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності [7].

Для отримання максимально об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства необхідним також є порівняння основних фінансових індикаторів з базисними величинами (середньогалузевими, нормативними, показниками кращих підприємств).

Висновки. Таким чином, фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить

критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик М.Д., Котов І.Л. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика, практика / М.Д. Білик, І.Л. Котов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 5(144). – С. 86–92.
2. Єлєцьких С.Я. Управління фінансовою стійкістю промислового підприємства : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.Я. Єлєцьких, Інститут економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2014. – 39 с.
3. Лисенко А.М. Особливості складання фінансової звітності з 2013 року та їх вплив на формування алгоритму розрахунку основних показників, що застосовуються у процесі аналізу фінансового стану підприємства / А.М. Лисенко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 5(74). – С. 68–73.
4. НАУ-Online. Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/>. – Назва з екрана.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Назва з екрана.
6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України 26.01.2001 № 49/121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01/page>. – Назва з екрана.
7. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України 1.04.2003 р. № 247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0315-03/page>. – Назва з екрана.
8. Саленко О.В. Теоретичне обґрунтування взаємозв'язку категорій фінансового стану, економічного потенціалу і ефективності діяльності підприємства / О.В. Саленко // Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка підприємства». – 2013. – № 44. – С. 175–179.

УДК 339:138

Макарчук М.П.

*здобувач кафедри фінансів та банківської справи
Інституту економіки і менеджменту Університету «Україна»,
начальник відділу організації наукової діяльності
науково-дослідної частини
Університету «Україна»*

МУЛЬТИКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ЦЕ МОЖЛИВІСТЬ ДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖ

MULTI-CHANNEL MARKETING IS A POSSIBILITY TO INCREASE SALES

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлені головні аспекти ефективності запровадження компаніями мультиканального маркетингу. Запропоновано нову можливість використання в мультиканальному маркетингу мобільного телефону для збільшення продаж. Проаналізовано поєднання різних каналів, які дозволяють перейти на нові платформи співпраці як зі споживачами, так і з партнерами по бізнесу.

Ключові слова: мультиканальний маркетинг, споживач, мобільний телефон, друковані матеріали, канал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты эффективности внедрения компаниями мультиканального маркетинга. Предложена новая возможность использования в мультиканальном маркетинге мобильного телефона для увеличения продаж. Проанализировано совмещение различных каналов, которые позволят перейти на новые платформы сотрудничества как с потребителями, так и с партнерами по бизнесу.

Ключевые слова: мультиканальный маркетинг, потребитель, мобильный телефон, печатные материалы, канал.

ANNOTATION

The article considered the main aspects of the effectiveness of the implementation of multi-channel marketing by companies. A new possibility of using a mobile phone in multi-channel marketing to increase sales is suggested. The combination of different channels that will enable to move to a new platform for cooperation both with consumers and with business partners is analyzed.

Keywords: multi-channel marketing, consumer, mobile phone, print materials channel.

Постановка проблеми. З розвитком електронної комерції та появою нових технологій все актуальнішим постає питання, яким чином підприємству збільшити продажі з найменшими витратами. Прогресивні технології, які змінюються майже кожного дня, надають маркетингу нових викликів і можливостей, один з яких – мультиканальність. Поява сайтів підприємств в Інтернеті та сторінок у соціальних мережах для великого кола керівників підприємств вже бачиться як мультиканальний маркетинг. При цьому зовсім не вивчається можливість поєднання каналів. Тому назріла необхідність у теоретичному визначенні основних понять та практичній розробці дієвого механізму збільшення продажів при переході до мультиканального маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питання мультиканального маркетингу ще тільки починає вивчатися. Раніше воно в основному розкривалося через поняття

«багатоканальний», лише деякі науковці вказували у своїх працях на міжнародне трактування поняття «мультиканальний»: Окландер М.А. у монографії 2004 р. «Логістична система підприємства» вказує на мультиканальний фізичний розподіл [1], Волкова Н.І., Янковська В.А. у 2009 р. – на мультиканальну взаємодію у банківському секторі [2], Тимчак М.В. у 2014 р. – на стратегію мультиканального розвитку страхового сектору [3]. При цьому вагомій праці мають американські та австралійські науковці, де над цією проблемою працює велика когорта вчених: Margaret Rouse (США) [4], Minha Hwang (університет МакГіла, Канада), Willem Pieterse, Wolfgang Ebberts (Нідерланди), Carla Ferraro, Sean Sands (Університет Монаша, Австралія).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Систематизація поняття «мультиканальний маркетинг», розгляд нових можливостей мобільного каналу та ефективність поєднання різних каналів в мультиканальному маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з визначенням вітчизняних науковців, багатоканальний (мультиканальний) маркетинг (англ. multichannel marketing) – процес змішування різноманітних каналів комунікації і доставки, які взаємно підсилюють залучення, підтримання і побудову відносин зі споживачами, що роблять вибір і купують на традиційному й віртуальному ринках [5, с. 99].

Ось яке визначення мультиканального маркетингу дає Вікіпедія: «Мультиканальний маркетинг – це здатність взаємодіяти з потенційними клієнтами на різних платформах. У самому спрощеному варіанті, маркетинг різних каналів, який робить легким вибір для споживачів щось купити будь-яким способом, який є для них найбільш підходящим» [6].

Мультиканальний маркетинг поєднує в собі практики вхідного і вихідного маркетингу з метою досягнення клієнтів на каналі їх вибору. Таким чином, процес покупки більш управляється клієнтом, ніж маркетингом [4].

Як стверджує міжнародна американська науково-консалтингова компанія Forrester, «з метою підвищення життєвої цінності спожива-

чів і отримання високого прибутку з інвестицій (ROI) в галузі продаж і каналів управління, споживчих товарів (CPG) бренди повинні розвивати здатність до цифрової співпраці з ритейлерами та дистриб'юторами. Більш глибоко інтегруючи продажі і маркетинг у використанні цифрових, мобільних і соціальних технологій, може полегшити і прискорити шлях до покупки» [7].

Якщо підприємство вже має традиційний «фізичний» магазин, то паралельно може зробити свій магазин-аналог в Інтернеті або хоча б налаштувати свою Інтернет-вітрину. Оскільки покупці не завжди можуть зайти до звичайного магазину, то, маючи під рукою планшет, або телефон, вони зможуть без зусиль дізнатись про товар, вивчити його та відгуки про нього, оформити на нього замовлення, скласти свій список бажань та іншими простими способами позначити свій інтерес до товару. Хоча продаж товарів в Інтернеті, рекламна розсилка по електронній пошті, групи в соціальних мережах – це ще не мультимедіальність. Мультимедіальність – це зручність переходу споживача з одного каналу на інший, єдина система логістики та доставки, інтегрованість магазинів, сайтів, соціальних мереж і т. д. Мультимедіальність, або надання покупцю декількох каналів для покупки, не тільки підвищує шанси продати товар, але й надає полегшену можливість споживачу здійснювати покупки будь-яким зручним способом і часто не втрачаючи дорогоцінний час на відвідування «фізичних» магазинів. Слідом за зручністю приходять і лояльність до магазину [8].

Для того щоб стати великою компанією у ХХІ ст., спочатку треба стати мультимедіальною. А головне – усвідомити, що в центрі бізнесу стоїть не спосіб залучення клієнта, не канал комунікації, в центрі завжди клієнт – з усіма його бажаннями, баченнями, забаганками, можливостями та інтересами. При цьому не потрібно забувати, що споживач за своєю активністю може бути, як пише у своїй монографії І.В. Лилик, «організований» і «не організований». Маркетологам підприємств необхідно перебудувати свою роботу з інтегрованої комунікації у вигляді монологу в бік споживача на формування рівноправного діалогу зі споживачем. Ця робота повинна полягати не тільки у відстеженні, вивченні та заохоченні комунікацій споживача, а й у формуванні правил співробітництва як з організованим, так і з неорганізованим споживачем [9].

Тобто компаніям треба знайти «свого» споживача. Для того щоб підвищити задоволеність споживачів, важливо підвищити обізнаність про їх вимоги. Всі ми знаємо твердження, що бізнес часто просто припускає, що потреби у споживача є. Однією з причин цього є те, що досить важко оцінити переваги споживачів. Оскільки у кожного із нас є внутрішньо особистісні компроміси між уподобаннями, це стає важким для розуміння, чого хочуть споживачі,

тому що є дуже багато обставин, коли люди обирають різні компроміси. Наприклад, канали вибору можуть бути засновані на таких факторах, як ситуаційні обмеження (час і відстань), емоції, характеристики завдання і каналу особистісних характеристик. Взаємодія між цими факторами призводить до майже необмеженого набору можливих компромісів, переваг і поведінки. Можливо, це може пояснити, чому загалом рівень знань у підприємств про поведінку споживачів є досить низьким. У той час, як мета досягнення більшої ефективності маркетингових витрат стає все більш і більш важливою, дослідження американських та австралійських вчених показали, що в прагненні до досягнення таких результатів є кілька факторів, які повинні мати на увазі компанії: багато додатків електронних послуг мають високу початкову вартість та організаційні витрати; додатки електронного сервісу часто вимагають резервної функції (як мінімум технічної підтримки, наприклад, через колл-центр); ефективність витрачених коштів, швидше за все, буде досягнуто за рахунок успішної інтеграції каналу, який є поступовим процесом, вимагає у багатьох випадках принаймні, період паралельного забезпечення; деякі споживачі будуть завжди опинятися у різних каналах, щоб уникнути ізоляції та забезпечення якості результатів для більш складних функцій. Балансування економічної ефективності та якості послуг є важким завданням. Занадто сильний акцент на якості послуг може призвести як до високого рівня задоволеності, так й до занадто високих витрат у процесі надання послуг. З іншого боку, занадто сильний акцент на ефективності витрат може підірвати ефективність обслуговування в цілому.

Мультимедіальний маркетинг, можна сказати, існує винятково для утримання споживача, а значить, про споживача підприємство повинно знати все. Але для цього споживачів треба розподілити на певні групи, тобто сегментувати. Сегментація має принципове рішення, оскільки різні групи, або сегменти, споживачів купують по одному або декількох каналах. Тому підприємство, яке продає через «фізичний» магазин, каталоги поштою, Інтернет або по мобільному телефону, повинно бути представлено в кожному сегменті каналу. А це означає, що ми повинні знати, який сегмент продає більше, як споживач використовує цей канал, яким чином надалі можна розвивати цей канал.

За опитуванням сайту SmartBrief [10], провідним Інтернет-виданням США, в партнерстві з Національною асоціацією оптових дистриб'юторів (National Association of Wholesaler-Distributors, NAW) в 2013–2014 рр. було проведено опитування керівників найбільших компаній США щодо організації і планування роботи в системі мультимедіального маркетингу. Нас зацікавило опитування стосовно стратегії розвитку електронної комерції. Що є

найбільшою проблемою на шляху здійснення стратегії електронної комерції? Серед великої кількості відповідей всі їх можна звести умовно до чотирьох: ресурси, знання, вартість, час. А при опрацюванні відповідей виявилось, що ці проблеми можна розставити по місцях.

1. Першою є проблема ресурсів (42,42%), всі чудово розуміють, що технології змінюються дуже швидко і кількість каналів на сьогоднішній день є просто неймовірно великою. Тому тільки передові технології мають змогу більше допомогти маркетингу в залученні споживача в двох основних питаннях: як знайти найбільшу кількість споживачів і тримати їх на найбільшому проміжку часу.

2. На другому місці опинились проблеми знань – 24,24 % і вартості – 24,25%.

3. Проблема часу – 9,09 %.

Все це дає можливість думати, що вкладати кошти американські підприємці будуть тільки в ті проекти, які вимагатимуть як найменше залучення фізичних ресурсів і якнайбільше інтеграцію нових технологій. На наступне питання, яка частка бізнесу проходить через сайт електронної торгівлі, відповіді стали дещо не очікувані:

- 86,37% продають тільки до 20% товарів,
- 2,27 % продають від 20% до 50 % товарів,
- 11,36 % продають більше 50% товарів.

Тобто електронна комерція сьогодні вже не повністю задовольняє потреби бізнесу. І хоча більшість (86,37%) відповіли, що продають, але це не весь асортимент продукції, а тільки менше 1/5 його величини. І тільки майже 3% компаній можуть продавати майже половину своєї продукції через мережу Інтернет. Звідси випливає, що компанії використовують не всіх потенційних клієнтів, оскільки не всі можливості співпраці з ними вивчені.

Наступні відповіді з опитування допомагають зрозуміти, де ще можна шукати споживачів і в чому постає сила мультимедіального маркетингу. На питання: «Наскільки легко люди можуть купити вашу продукцію за допомогою мобільного телефону чи мобільного планшета?» відповіді були такими: дуже легко – 31,92%, не дуже легко – 27,66%, іноді можливо – 23,40%, неможливо – 17,02%.

Тобто можна говорити, що майже 83% (82,98%) виробників у США здатні в деякій мірі продавати свою продукцію за допомогою мобільного пристрою. Але при цьому 17% залишаться знову недосяжними для маркетингових служб.

Все це доводить, що бажано використовувати такий канал, який є у більшій кількості населення країни. Оскільки Інтернетом користується у переважній більшості молодь і зайняте населення, то сегмент онлайн-торгівлі не покриє відносно більшість пенсіонерів та незайняте населення (ті, хто має доступ до мережі онлайн тільки з робочого місця). При дослідженні частки використання населенням різних комунікацій-

них каналів найбільший відсоток має мобільний телефон. Якщо вірити опитуванням, то в середньому у одного українця є 1,8 телефона. Отже, ми можемо говорити про 98% охоплення. Звідси випливає, що найбільш ефективно треба використовувати саме мобільні додатки для служби маркетингу в цілях збільшення продаж. Логічно постає питання, яким чином мобільний канал продажу може працювати в середовищі мультимедіального маркетингу.

Орієнтування на прогресивні технології дає можливість переглянути, яким чином можна застосовувати використання мобільних чи планшетних рішень у маркетингу. Нам здається, що розробка комплексного мобільного та онлайн-проекту, який надасть змогу вимірювати поведінку споживачів і покращувати конверсії продаж, допоможе покращити продажі в області E-CRM і збільшить лояльність споживачів.

Зрозуміло, що тільки лояльний клієнт залишиться покупцем надовго. Тримати покупця варто через створення прямого каналу взаємодії з ним. Тобто мета для виробника – збільшення кількості покупок і їх вартості у власних магазинах або мережах. Завданням для маркетолога є створення системи управління лояльністю: підрахунок і аналіз аудиторії в режимі онлайн, офлайн, персональні пропозиції на основі інформації про покупки, довгострокові відносини з покупцем. Тобто, головним чином, треба перейти до автоматизації маркетингу у стимулюванні повторних покупок і персоналізації та оцінці ефективності. Підприємство, використовуючи нові технології, буде мати постійний зв'язок та нові можливості бути більш дотичним до споживачів.

Загалом мобільні додатки можна використовувати у трьох основних функціях: голосовий зв'язок (власне телефон), СМС – повідомлення (додаток), та функції передачі Bluetooth чи ІК-порт. Всі ці функції мають всі сучасні мобільні пристрої. Але з розвитком технологій варто розглядати як великий комунікаційний канал телефон нового покоління – смартфон. В ньому можна запровадити мобільну (онлайн-офлайн) карту лояльності споживача. Серед можливостей це історія покупок, складання нового списку покупок, перегляд новин, спецпропозицій та акцій, зворотний зв'язок, відгуки.

Запропонувавши кожному споживачу мобільну карту лояльності, підприємство буде мати можливість: аналізувати базу даних споживачів через приватний кабінет кожного на сайті підприємства. На основі зроблених раніше покупок і демографічних даних клієнтів маркетолог висилає вузько таргетовану пропозицію в PUSH-повідомленні, тобто таким чином заводять споживача до персоналізації. Основою для прийняття рішень є сегментація покупців за їх активністю, за вартістю покупки, за частотою категорій товарів, за статтю, віком, зворотним зв'язком та елементами системи управління лояльністю.

Автоматизація та інструменти аналітики дозволяють маркетологу працювати в мобільному додатку з таким обсягом інформації, як точне попадання в аудиторію. Покупці, які будуть регулярно використовувати мобільний додаток, будуть купувати до 25% товарів більше (бо буде намагання попасти в акцію чи суперпропозицію). Наприклад, при запуску мобільного додатку в мережі Metro в Німеччині товарообіг став вищим на 15% в порівнянні з іншими каналами.

Оскільки 71% людей в Україні активні користувачі смартфонів Android, iPhone і iPad в серпні 2014 р., а у грудні 2013-го їх було тільки 41%, можна стверджувати, що відбувається швидкий приріст аудиторії, і це є дуже актуально для маркетологів підприємств-виробників.

При цьому споживач отримує: можливість економити гроші і час, ефективно планувати і здійснювати покупки.

Вигоди для підприємства: побудова прямої двосторонньої комунікації, щоб бути завжди на зв'язку зі споживачем; збільшення лояльності до брендів, підвищення рівня сервісу для своїх споживачів. Отже, відділи маркетингу отримають можливість:

- аналізувати більше інформації про покупців;
- пропонувати безпосередньо їм релевантні продукти;
- виявляти лідерів у продажу як серед товарів, так і серед людей;
- збільшувати число клієнтів за рахунок нового сервісу;
- знижувати вартість залучення клієнтів за рахунок реферальних програм (це своєрідний договір між продавцем і партнерами, що укладається з метою продажу якогось товару чи послуги. Вона дає можливість продавцю скоротити витрати на залучення кінцевого покупця, а партнеру – заробити свій відсоток з доходу від продажу товару або послуги);
- збільшувати дохід з одного клієнта;
- формувати систему зацікавленості і передпродажу;
- збільшувати обсяги баз даних;
- збільшувати обсяги продаж, в першу чергу через сервіс повторних покупок.

Результатами проекту будуть:

1. Приріст існуючої бази клієнтів.
2. Вплив програми на покупки (середній чек, переваги, топ-продаж і т. п.).
3. Частота використання мобільного пристрою і частота покупок з ним.
4. Кількість оброблених відгуків клієнтів.
5. Збільшення відсотку активних користувачів додатку.

При цьому підприємство може використовувати Bluetooth-маркетинг. Це спосіб реалізації маркетингових комунікацій з використанням технології Bluetooth в безпосередній близькості від цільової аудиторії.

Безперервне зростання кількості мобільних телефонів у всьому світі призвело до того, що як великі, так і невеликі компанії можуть активно використовувати можливості їх застосування в якості як рекламної платформи, так і лояльності. Використання технології Bluetooth дозволяє організувати безпечну і надзвичайно швидку доставку різного медіа-контенту на мобільні телефони користувачів – не тільки тексту, але й анімації, звуків, відеороликів і т. п. Одержувач має можливість як відмовитися від прийому будь-яких повідомлень в цілому, так і вибірково приймати з переданого блоку тільки ті файли, які йому цікаві. Тому даний рекламний канал не є нав'язливим подібно телевізійній рекламі або доставці СМС-повідомлень, але має на увазі активну участь користувача в процесі, що дозволяє діяти більш вибірково, а значить, ефективно. Оскільки Bluetooth-маркетинг має, в силу особливостей технології Bluetooth роботу з користувачами в безпосередній близькості (від 20 см до 100 м) від одержувачів, то дозволяє проводити прицільні рекламні акції, а також активно залучати одержувачів в проведенні Bluetooth-акції. І тут спрацьовує вже ефект «вірусного» маркетингу, коли якісно зроблені медіа-матеріали, отримані в рамках Bluetooth-акції одним користувачем, передаються на інші телефони в колі друзів і знайомих.

За рахунок особливостей технології в Bluetooth-акціях є можливість використовувати не тільки традиційний медіа-контент, такий як екранні заставки і рінгтони, які мають малий розмір і скромні вимоги до апаратної платформи, але і відеоролики, музичні кліпи у форматі MP3, «реалтони». Крім того, Bluetooth дозволяє передавати Java-додатки, які дозволяють більш повно донести інформацію про товар або послугу в інтерактивному режимі (інтерактивні каталоги тощо), а також використовувати технологію прихованих рекламних повідомлень в брендovаних іграх або спеціалізованих додатках.

Технологія iBeacon, що працює всередині приміщень, дозволяє доповнити традиційні сервіси позиціонування (GPS, сигнали веж стільникового зв'язку і т. п.). iBeacon – API (з англ. application programming interface) – набір готових класів, процедур, функцій, структур і констант-сервісу iOS, починаючи з версії 7, що дозволяє передачу даних між бездротовими пристроями – маяками (англ. beacon) і пристроями, що підтримують Bluetooth [11].

Наприклад, вона може, з дозволу клієнта, вираженого в установці відповідного мобільного додатку, відкрити нові канали мобільного маркетингу в роздрібній торгівлі, надавати додаткову, залежну від місця розташування інформацію відвідувачам музеїв і виставок. Дозволяє клієнтам ефективно планувати і здійснювати покупки, а службі маркетингу мережі – сегментувати аудиторію і робити персоналізовані пропозиції.

Якщо мультимедійні споживачі купують у три-чотири рази більше, ніж одно каналні, треба не допустити, щоб цінні споживачі зникали.

Звичайне розуміння мультимедійного маркетингу технічно уявляється як просто багато різних маркетингових каналів, але сьогодні варто розуміти, що найбільший успіх компанії будуть мати застосовуючи перехід до створення координації між каналами. Координація надасть потенційним клієнтам комфортний процес залучення і переміщенням аж до необхідності здійснити покупку.

Зрозуміло один новий канал не може вирішити всіх питань. Тому варто сполучати канали між собою. Як повідомила медіа-компанія Mashable в 2013 р., 72% споживачів віддають перевагу комплексному підходу до маркетингу. Для того щоб уникнути перешкод, бажано про інтегрувати канали між собою. Ми вирішили через опитування визначити, як працює поєднання деяких каналів (коли вони працюють разом) і коли який канал дає кращий результат: протягом робочого дня, у вечірній чи нічний час, чи у вихідний день. Опитування проводилось, серед студентів та працівників Університету «Україна» у віці від 17 до 65 років, які використовують наступні комунікаційні канали: комп'ютер/мобільний телефон, мобільний телефон/ТБ, комп'ютер/ТБ, мобільний телефон/радіо, комп'ютер/радіо, друковані матеріали/комп'ютер.

Як бачимо, тут присутні всього шість головних маркетингових каналів: радіо, друковані матеріали, телебачення (ТБ), комп'ютер і мобільний телефон. Нижче зображено графік дослідження, на якому розбита вісь відносно як часу доби, так і кількості використання кожного поєднаного каналу. А також широта охоплення даного каналу серед опитаних.

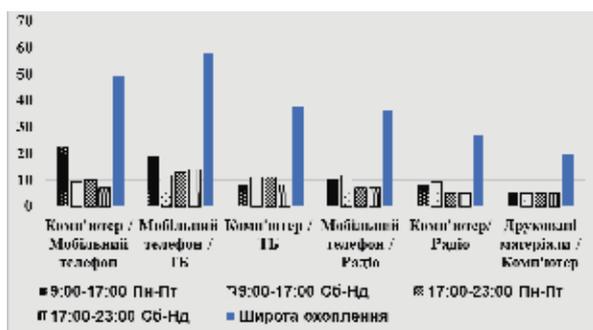


Рис. 1. Динаміка користування з'єднаних маркетингових каналів

Як виявилось, найбільш популярний канал для комунікацій (чорний стовпець) – це комп'ютер/мобільний телефон, який досягає максимуму протягом робочого дня (9:00–17:00), а ось у вечірній час популярність переходить до каналу мобільний телефон/ТБ. При цьому можна відзначити, що найнижча точка дії каналу – комп'ютер/мобільний телефон є

вечір вихідного дня. Конкретно акцентовані для відпочинку та вихідного дня два канали: комп'ютер/ТБ, і мобільний телефон/радіо. І хоча найбільший максимум має такий канал поєднання, як комп'ютер/мобільний телефон, проте найбільшу ширину охоплення серед опитаних має мобільний телефон/ТВ.

Велика кількість каналів, які використовують компанії чи підприємства одноканально, можуть більше принести користі, якщо відбудеться їх поєднання в мультимедійному маркетингу. Skorиставшись мультимедійністю підприємства, споживачі можуть отримувати постійну вигоду і вибирати кращий спосіб для себе серед прогресивних тенденцій у продажах.

Наприклад, друковані оголошення і комп'ютер: при поєднанні цих каналів маркетингова служба зможе легше знайти традиційних споживачів. Каталоги поштою подають рекламу про товар і пропонують споживачу зайти на бізнес-сайт підприємства для купівлі продукції, оскільки таким чином вони отримують пропоновану знижку у відсотках чи на другий товар з використанням надрукованого коду в каталозі. Цей канал спонукає споживача дістати друковану рекламу у фізичному магазині, щоб зекономити кошти.

Інший приклад Інтернет-магазин/мобільний телефон: натискаючи кнопку для виклику і додаючи свій номер телефону, споживач має можливість відразу почути фахівця і задати всі питання щодо продукту. Інтегруючи онлайн і мобільний зв'язок, компанії мають змогу більш надійно утримати споживача і запропонувати йому більше супутніх товарів до основної покупки. При цьому фахівець компанії може надати код для отримання знижки при купівлі у звичайному магазині чи мережі або при повторній покупці. Тобто фактично таким чином відбувається злиття онлайн- та офлайн-каналів.

На теперішній час дуже популярним є таке поєднання, як телебачення/хештеги (#): багато телевізійних шоу почали використовувати другий ефект екрану (перегляд телевізора і опис свого враження одночасно через смартфон чи планшет), додавши хештеги, обговорювати в Інтернеті під час показу шоу його учасників, ведучих чи хід самого шоу, задавати питання чи пропонувати напрямок передачі. При цьому вони неначе затягують своїх друзів і знайомих до перегляду реаліті-шоу, або його запису на інших соціальних платформах (значки соціальних медіа є на екрані під час трансляції). Ця практика, використання і поширення хештегів на телебаченні стала настільки популярною, що соціальна платформа Twitter має ціле керівництво, присвячене допомозі телеканалам запустити успішну хештегову кампанію.

Висновки. Розглянувши основні аспекти функціонування мультимедійного маркетингу на сьогоднішній день, ми прийшли до розуміння необхідності переходу підприємств

на нову платформу продаж як онлайн, так і оффлайн. Оскільки він дасть:

1. Більше можливостей для реалізації чи продажу своєї продукції: маючи більше задіяних і поєднаних каналів, компанія отримає більше споживачів і кращу впізнаваність бренду.

2. Бренд або навіть компанія стане більш надійною: бо при використанні мультиканального маркетингу, бренд зможе залишатися впізнаваним на різних платформах (онлайн і оффлайн) і у поєднаних мультиканалах.

3. Нові бази даних про споживачів: маючи більше каналів, є можливість аналізувати свою маркетингову діяльність як протягом робочої неділі, так і конкретних годин. Ці дані допоможуть сформулювати краще розуміння того, де і як продажі працюють краще і виміряти успіх компанії.

4. Підприємство чи організація, даючи споживачам найбільш вибір каналів для покупки, забезпечить споживачів найбільш комфортними можливостями реалізувати свої шанси на покупку, а значить, і лояльність надалі до компанії.

Вважаємо за необхідне продовжити вивчення питання мультиканального маркетингу у площині формування системи чи алгоритму його застосування, виходячи із певних принципів, одним із найважливіших серед яких є принцип конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Окландер М.А. Логістична система підприємства : [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – С. 108.
2. Тимчак М.В. Розвиток регіональних страхових ринків України у посткризовий період / М.В. Тимчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2014. – Вип. 3 (44). – С. 138–142.
3. Янковська В.А. Теоретичні засади сутності ефективного банківського маркетингу та його функцій / В.А. Янковська // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 296–303 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2013_1_32.pdf.
4. Margaret Rouse. Multichannel marketing. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://searchcrm.techtarget.com/definition/multichannel-marketing>.
5. Маркетинг : [підручник] / [В. Руделиус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. ; ред.-упоряд. Ю.В. Робул] ; 4-е вид., укр. – К. : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2009. – 646 с.
6. Мультиканальний маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Multichannel_marketing.
7. Forrester Research Inc. A Guide To CPG Sales And Channel Management In A Digital World. [Текст]. – Cambridge (United States). – 2014. – 11p. – P. 3.
8. Мультиканальний рітейл з мінімальними витратами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://workabox.ua/kitchen/management/multikanalnyy-rteyl-z-mnmalnimitratami-realno/>.
9. Лылык И.В. Интуитивный маркетинг потребности теля : [монография] / И.В. Лылык. – К. : УАМ, 2014. – 118 с.
10. What is the biggest challenge to implementing an e-commerce strategy? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartbrief.com/poll/08/22/14/what-biggest-challenge-implementing-e-commerce-strategy#.VP3qQRHtmkp>.
11. Про мережі офлайн-відеореклами з підрахунком осіб і ibeacon-маяками як новому каналі просування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aboutdigital.org/pro-merej%D1%96-oflain-v%D1%96deoreklami-zp%D1%96drahynkom-os%D1%96b-%D1%96-ibeacon-maiak.html>.

УДК 331.522.4

Махначова Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

RATIONAL USE OF LABOR RESOURCES AT AGRICULTURAL ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

В статті визначені теоретичні основи поняття трудових ресурсів та запропоновані напрямки їх раціонального використання. Досліджено, що аналіз забезпеченості робочою силою проводиться в тісному зв'язку з аналізом обсягу виробництва продукції, продуктивності праці, трудомісткості робіт. Надано пропозиції щодо розробки стратегічних напрямів формування та підвищення ефективності раціонального використання трудових ресурсів на сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: трудові ресурси, сталий економічний розвиток, ефективність трудових ресурсів, раціональне використання трудових ресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье определены теоретические основы понятия трудовых ресурсов и предложены направления их рационального использования. Исследовано, что анализ обеспечения рабочей силой производится в тесной взаимосвязи с анализом объема производства продукции, производительности труда, трудоемкости работ. Даны предложения по разработке стратегических направлений формирования и повышения эффективности рационального использования трудовых ресурсов на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, устойчивое экономическое развитие, эффективность трудовых ресурсов, рациональное использование трудовых ресурсов.

ANNOTATION

In this article the theoretical bases of human resources concept are determined and the directions of their rational use are proposed. It is investigated that the human resource endowment is analyzed in close connection with analysis of production manufacture volumes, labor productivity and labor intensive work. The proposals as for strategic directions development of formation and increasing efficiency of rational use of human resources at the agricultural enterprise are given.

Keywords: human resources, sustainable economic development, effectiveness of human resources, rational use of human resources.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства неможливо забезпечити стає економічне зростання підприємств агропромислового комплексу без підвищення ефективності використання і збереження трудових ресурсів. Підвалинами покращення матеріального добробуту населення є раціональне використання трудових ресурсів, адже їх праця є вирішальною складовою сільськогосподарського підприємства. Значна частина керівників підприємств намагаються змінити застарілу концепцію управління персоналом, однак перш ніж змінювати концепцію управління персоналом, необхідно створити продуману послідовність роботи з трудовими ресурсами. На

нашу думку, керівники та спеціалісти кадрових служб через брак юридичної підготовки обізнаності з міжнародним досвідом роботи з трудовими ресурсами недостатньо глибоко розуміються на основах кадрової політики, що визначає технократичну, бізнесову орієнтацію системи управління підприємством в цілому. Як наслідок – негативне відношення керівників до інтересів соціального і культурного характеру, планування і організації результативної роботи з персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах економічної кризи в країні та неодноразових різнопланових спроб керівництва держави її подолати питання раціонального використання трудових ресурсів є надзвичайно актуальним. Тому не дивно, що у наукових періодичних виданнях та засобах масової інформації досить багато уваги приділено дослідженню проблем трудових ресурсів. Так, серед відомих зарубіжних та вітчизняних вчених можна назвати Маршалла А., Портера М., Ворніна А., Пастуха А., Замору О.І., Осовську Г.В., Крушельницьку О.В., Романішина В.О. та багатьох інших науковців.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення поняття трудових ресурсів, напрямів підвищення ефективності та їх раціонального використання на сільськогосподарському підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. З переходом до ринкової економіки аналіз трудових ресурсів стає більш важливим, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, є конкурентною на ринку праці.

Трудові ресурси як об'єкт управління являють собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що характеризують населення, яке має необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для роботи в народному господарстві, його формування, розподіл і використання, які знаходяться у взаємодії з матеріальними і фінансовими ресурсами, та приводяться в рух і підлягають впливу та упорядкуванню з боку суб'єктів управління різних рівнів.

Одним із найважливіших завдань економічного аналізу є контроль за правильним і раціональним використанням трудових ресур-

сів. Аналіз забезпеченості робочою силою проводиться в тісному зв'язку із аналізом обсягу виробництва продукції, продуктивності праці, трудомісткістю робіт [1 с. 428].

Для характеристики стану використання на підприємстві трудових ресурсів і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва та підвищення рентабельності роботи доцільно аналізувати показники, пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю:

- чисельність персоналу підприємства з точки зору динаміки, категорійної структури, професійної підготовленості, плинності працівників;

- використання робітниками і службовцями робочого часу, стан трудової дисципліни;

- продуктивність праці;

- фонд оплати праці, динаміка середньої заробітної плати працівників і трудомісткості продукції.

Також основною метою управління трудовими ресурсами є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів та максимізація результатів від їх використання [2, с. 85].

Завдання управління трудовими ресурсами:

- формування чисельності та складу працівників підприємства, які відповідають специфіці його діяльності та здатні забезпечувати реалізацію завдань з його розвитку;

- вибір найбільш ефективних форм залучення трудових ресурсів на підприємство;

- створення необхідних організаційних та економічних умов для поєднання економічних інтересів працівників з інтересами підприємства та його власників;

- забезпечення високих та сталих темпів зростання продуктивності та ефективності праці;

- пошук та застосування ефективних форм мотивації та матеріального стимулювання персоналу.

Для раціонального використання трудових ресурсів все частіше використовують метод моделювання компетенцій. Це можна пояснити його перевагами над традиційно використовуваним методом опису виробничої поведінки – посадовою інструкцією. На відміну від посадової інструкції, де описується, які функції повинен виконувати працівник – складати річні звіти, брати участь в нарадах – «карта компетенцій» визначає, яким має бути працівник для успішної роботи у певній сфері.

Новим методом оцінювання діяльності працівників для українських організацій є

«360-градусна» атестація, коли працівник одержує оцінку від свого керівника, підлеглих і партнерів [3, с. 31].

Раціональне використання трудових ресурсів неможливе без врахування таких чинників:

- люди на відміну від інших ресурсів здатні до постійного удосконалення і розвитку;

- трудова діяльність людини проходить в сучасному суспільстві 20, 30 чи 50 років, відповідно, взаємостосунки людини і організації мають довготривалий характер;

- на відміну від інших ресурсів люди приходять в організацію свідомо, з певною метою і чекають від організації допомоги в їх самореалізації;

- управління людськими ресурсами являє собою особливий вид діяльності, який вимагає виконання спеціальних функцій і наявності особливих якостей у тих людей, які займаються цією діяльністю.

Висновки. Управління трудовими ресурсами представляє собою свідомий, складний, багатфакторний процес, що характеризується специфічними особливостями та закономірностями, системністю та завершеністю [2, с. 90].

Таким чином, ми дійшли висновків, що економічне зростання в сільськогосподарському виробництві не останнім чином забезпечується за рахунок ефективного формування і використання трудових ресурсів. Адже для прогресивного функціонування окремого підприємства і економіки в цілому необхідно приділяти увагу саме людському потенціалу з використанням методів стимулювання та мотивації для підвищення зацікавленості працівників у роботі підприємства, що може бути предметом подальших досліджень. Хочеться наголосити, що збереження кадрів, стимулювання працівників, забезпечення їх подальшого розвитку і створення умов, за яких їм хотілося б рости і далі, – це те, що має бути першочерговим завданням керівника. У всіх працівників є одна спільна риса: їм хочеться, щоб їх цінували!

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний аналіз: Облік і аудит ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП Рута. – 2003. – 680 с.
2. Загора О.І. Основні тенденції формування і використання трудових ресурсів / О.І. Загора // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 85–91.
3. Воронин А. Эффективность производства и распределение экономии общественного труда между субъектами рынка / А. Воронин, А. Пастух // Экономика Украины. – 2009. – № 3. – С. 27–37.

УДК 331.107

Мацьків Р.Т.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теорії економіки та управління

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

SOCIAL INVESTMENT AT OIL AND GAS COMPANIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовані основні підходи до розуміння категорії «соціальні інвестиції», а також запропоновано власне визначення зазначеної дефініції. Проведено порівняльний аналіз ознак соціальних виплат, які здійснюють нафтогазові підприємства, із характерними властивостями соціальних інвестицій. Виявлені відмінності спонукали до розробки рекомендацій щодо вдосконалення процесу соціального інвестування.

Ключові слова: соціальні інвестиції, ресурси, місцева громада, соціальний та економічний ефекти.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные подходы к пониманию категории «социальные инвестиции», а также предложено собственное определение указанной дефиниции. Проведен сравнительный анализ признаков социальных выплат, которые осуществляют нефтегазовые предприятия, с характерными свойствами социальных инвестиций. Обнаруженные различия побудили к разработке рекомендаций по совершенствованию процесса социального инвестирования.

Ключевые слова: социальные инвестиции, ресурсы, местная община, социальный и экономический эффекты.

ANNOTATION

The author analyzed the main approaches to understanding the category of "social investment" and offered her own definition. In the article, the author used a comparative analysis of the signs of social payments carried by oil and gas enterprises, providing typical features of social investments. The author revealed some differences. This has led to the development of recommendations to improve the process of social investment.

Keywords: social investment resources, local community, social and economic impact.

Постановка проблеми. Діяльність господарюючих суб'єктів щодо впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бізнесу є в центрі уваги суспільства, держави, міжнародних організацій. Однією з основних сучасних форм реалізації КСВ є соціальні інвестиції, які посідають особливе місце в корпоративній стратегії і стають частиною повсякденної управлінської практики компаній. Відповідно, для підприємства, що входить у структуру компанії, важливо ідентифікувати вклади, які є соціальними інвестиціями, адже від цього залежить ефективність його функціонування як у соціальній, так і економічній сфері. Разом з тим, підходи до трактування зазначеної категорії постійно змінюються у зв'язку з безперервним розвитком суспільства, держави, а також через зміну пріоритетів. Разом з тим, важливо також визначити і особливості самого процесу соціального інвестування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У сучасній вітчизняній науці проблеми соці-

альних інвестицій досліджують А.В. Василік, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, Д.О. Баюра, В.І. Куденко, Е.М. Лібанова, Ж.В. Поплавська. У контексті корпоративної соціальної відповідальності бізнесу класифікацію соціальних інвестицій розробляють А.В. Бондаренко, Д.Ю. Вертопрахов, Г.М. Захарчин, Р. Краплич, М. Кряж, Л.О. Омелянович, С.М. Хоняєв.

Виділення невирішених раніше частин. Аналіз виявив різні підходи до трактування категорії, яка досліджується. Однак єдиної позиції у її визначенні ще не відбулось, навіть більше – існують певні розбіжності у трактуванні та класифікації. Крім того, дослідження самого процесу соціального інвестування практично не відбувалося.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Узагальнення понятійної сутності категорії «соціальні інвестиції». Також, з нашої точки зору, доцільно порівняти ознаки соціальних виплат, які здійснюють підприємства, із властивостями категорії, що досліджується. Крім того, необхідно охарактеризувати і безпосередньо процес соціального інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці та дослідники у сфері КСВ пропонують різні підходи до визначення соціальних інвестицій. Одним із перших найповніших та таким, який найкраще встановлює суть соціальних інвестицій, що реалізуються корпораціями, вважають визначення, запропоноване Асоціацією менеджерів Росії [1], у якому акцент робиться на тому, що саме компанія буде одержувачем корисного ефекту від соціально-відповідальної діяльності. Відповідно до їх визначення, соціальні інвестиції – це матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, а також фінансові засоби компаній, які спрямовуються на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів внутрішніх і зовнішніх заінтересованих сторін [1]. Розвиваючи вже існуючі на той час напрацювання, Л.А. Юзик і С.Н. Хоняєв [2; 3] вважають соціальні інвестиції наступним еволюційним інструментом реалізації КСВ (після традиційної благодійності та стратегічної філантропії). Водночас, деякі автори [4; 5] наголошують і на необхідності збалансування інтересів корпоративного сектора з інтересами суспільства та держави у процесі соціального інвестування як

у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі, із досягненням тактичних і стратегічних цілей, що забезпечує отримання взаємної вигоди всіма заінтересованими сторонами.

В українській науковій літературі одним із перших визначення соціальних інвестицій запропонував Р. Краплич [6], розуміючи при цьому вкладення фінансового капіталу, які забезпечать отримувачу можливість тривалого виконання проекту чи програми. Наслідком соціального інвестування має бути саме розвиток місцевості, захист інтересів та забезпечення головних потреб цільових груп населення, постійна опіка суспільних інституцій і стабільність у покращенні добробуту. У продовження вже проведених досліджень М.С. Кряж пропонує, що соціальні інвестиції повинні сприяти зниженню соціальної напруги в регіоні, де розташована компанія, та підвищенню рівня життя різних верств населення цієї території [7].

У зарубіжній практиці та літературі категорію «соціальні інвестиції» найчастіше асоціюють із діяльністю бізнесу у місцевих громадах. Процес соціального інвестування передбачає усвідомлену, довгострокову, спрямовану на досягнення тактичних і стратегічних цілей політику компанії в місцевих громадах, що

забезпечує отримання взаємної вигоди всіма заінтересованими сторонами. Зазвичай соціальні інвестиції включають партнерські соціально орієнтовані проекти бізнесу, місцевої влади та некомерційних організацій. Ознаками їхньої якості вважають: 1) спрямованість на вирішення конкретної, актуальної для території проблеми, що відображає реальні потреби населення; 2) результат повинен бути видимий та, по можливості, розрахований; 3) вигідність для бізнесу. Зростання ефективності основної діяльності повинно стати ключовою ознакою соціальних інвестицій. Важливо, що залучення основних департаментів, зацікавлена та мотивована участь працівників компанії відрізняє соціальні інвестиції від благодійності [8].

Отже, все викладене вище відображає особливості категорії «соціальні інвестиції», однак залишається необхідність визначення особливостей реалізації самого процесу відокремленими структурними підрозділами трансрегіональних господарюючих структур (ТРГС), до яких належить і НАК «Нафтогаз України». З нашої точки зору, важливо: по-перше, щоб процес соціального інвестування був децентралізованим, тобто програми, які реалізують відокремлені структурні підрозділи ТРГС, пови-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика соціальних інвестицій

№ п/п	Класифікаційні ознаки	Властивості соціальних виплат нафтогазових підприємств	Властивості соціальних інвестицій відповідно до запропонованого підходу	Відповідність
1	Періодичність здійснення	Одноразові; фрагментарні (несистематичні); систематичні	Одноразові та/або систематичні	Частково співпадають
2	Генезис	Переважаю історичні	Переважаю нові	Не співпадають
3	Сфера реалізації	Внутрішні та зовнішні	Переважаю зовнішні	Частково співпадають
4	Форма реалізації	Переважаю матеріальна	Матеріальна та нематеріальна	Частково співпадають
5	Необхідність здійснення	Добровільні та такі, обов'язковість яких законодавчо обумовлена	Переважаю добровільні	Частково співпадають
6	Партнерство у реалізації	Самостійні та зрідка у співпраці з державними інститутами	У співпраці з державними інститутами або неурядовими організаціями	Переважаю не співпадають
7	Об'єкти спрямування	Переважаю персонал підприємства, зрідка місцева громада	Громада регіону, території, на якій працює підприємство	Переважаю не співпадають
8	Джерело ініціативи	Представники працівників, суспільства, громади	Власники, керівники суб'єкта господарювання	Не співпадають
9	Спосіб впливу на проблему	Спрямовані на вирішення проблем	Спрямовані на попередження проблем	Не співпадають
10	Спосіб участі у фінансових результатах	Благодійні	Інвестиційні	Не співпадають
11	Доступність інформації	Результати реалізації яких недоступні широкому колу заінтересованих осіб	Викладені у нефінансовій звітності; висвітлені у ЗМІ тощо	Не співпадають
12	Результати реалізації	Не сприяють (чи навіть є перешкодою) у формуванні позитивного результату діяльності підприємства	Сприяють формуванню позитивного фінансово-економічного результату діяльності	Не співпадають

Джерело: власні дослідження

нні ними ж розроблятися; по-друге, розробка та реалізація програм соціального інвестування повинна сприяти досягненню як стратегічних цілей компанії, так і тактичних цілей відокремлених структурних підрозділів; по-третє, здійснення соціальних інвестицій повинно сприяти не лише сталому розвитку громад, а й створенню умов для досягнення позитивних фінансово-економічних результатів відокремлених структурних підрозділів, а, відповідно, і компанії у довгостроковій перспективі.

Виходячи із викладеного вище, під соціальними інвестиціями, які здійснюються відокремленими структурними підрозділами ТРГС, пропонуємо розуміти фінансові активи, що виділяються централізовано головною компанією, а також матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, що спрямовуються за узгодженим рішенням керівництва підрозділів ТРГС на реалізацію соціальних програм, розроблених із врахуванням інтересів як відокремлених структурних підрозділів ТРГС, так і головної компанії, а також внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін у припущенні, що в стратегічному відношенні компанія отримує певні соціальний та економічний ефекти.

Порівняння характерних ознак соціальних виплат, які здійснюються нафтогазовими підприємствами – відокремленими структурними підрозділами ТРГС, на предмет їх відповідності сутності соціальних інвестицій, які мають бути їм притаманними за запропонованим підходом, представлено в таблиці 1.

Таке порівняння здійснено на основі аналізу соціальної діяльності підприємств нафтогазового комплексу та оцінювання рівня їх соціальної відповідальності [9, с. 100–108]. Результати порівняльного аналізу дають можливість стверджувати, що властивості соціальних виплат, які здійснюються підприємствами нафтогазового комплексу, суттєво відрізняються від тих, які забезпечують доцільність реалізації соціальних інвестицій господарюючими структурами. Тому розробка та реалізація рекомендацій щодо такого управління соціальними виплатами, яке б забезпечило реалізацію позитивного ефекту як для об'єктів, так і для суб'єктів соціального інвестування, набуває особливої актуальності.

У зв'язку з цим залишається необхідність дослідження самого процесу інвестування відокремленими структурними підрозділами таких ТРГС, як товариства та компанії НАК «Нафтогаз України». При цьому важливо:

- по-перше, щоб процес соціального інвестування був децентралізованим, тобто програми, які реалізують відокремлені структурні підрозділи, повинні ними ж розроблятися;
- по-друге, розробка та реалізація програм соціального інвестування повинна сприяти досягненню як стратегічних цілей компанії, так і тактичних цілей відокремлених структурних підрозділів;
- по-третє, здійснення соціальних інвестицій повинно сприяти не лише сталому розвитку громад, а й створенню умов для досягнення позитивних фінансово-економічних результатів

відокремлених структурних підрозділів, відповідно, і компанії у довгостроковій перспективі.

Процес соціального інвестування підприємств (рис. 1) є динамічним процесом реалізації взаємовідносин між суб'єктами та об'єктами інвестування, який покликаний збалансувати інтереси корпоративного та соціального секторів економіки.

Особливістю реалізації цих відносин для ТРГС є те, що підприємства – відокремлені структурні підрозділи ТРГС узгоджують інтереси із представниками громад, на території яких вони функціонують, а головна компанія, зокрема НАК «Нафтогаз України», реалізуючи корпоративну соціальну відповідальність, повинна сприяти досягненню задекларованих на рівні держави загальносуспільних інтересів. Водно-

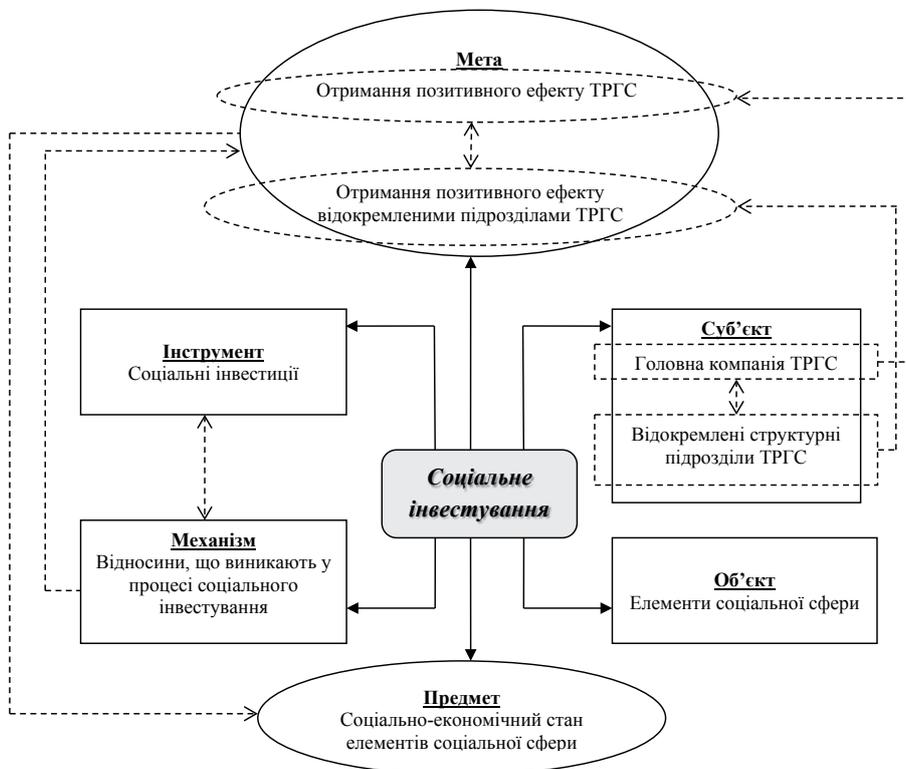


Рис. 1. Складові елементи соціального інвестування ТРГС

Джерело: складено автором на основі [4, с. 185; власні дослідження]

час, така їх діяльність має бути спрямована на досягнення цілей як окремих підприємств, так і компанії загалом.

Відносини між суб'єктами та об'єктами, які виникають у процесі соціального інвестування, демонструють їх (соціальних інвестицій) економічну суть. Тобто механізм здійснення капіталовкладень в об'єкти соціальної сфери передбачає виникнення відповідного соціального ефекту, з одного боку, та дотримання взаємних зобов'язань перед суб'єктами інвестування – з іншого. Досягнення мети соціального інвестування є особливо важливим і для суб'єктів інвестування, оскільки крім отримання значного соціального ефекту (наприклад, покращення добробуту місцевої громади), це ще й підвищує їх інвестиційну привабливість, тобто є передумовою сталого розвитку.

Висновки. Враховуючи складність процесу соціального інвестування у нафтогазових підприємствах та необхідність отримання позитивного ефекту як об'єктами так і суб'єктами вказаного процесу, вимагає розробки таких рекомендацій щодо управління ним, які б дозволили досягти поставлених цілей. Тому наступні дослідження щодо формування системи управління соціальною відповідальністю та розробки механізму її реалізації є актуальними і необхідними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад о социальных инвестициях в России, 2004 год: роль бизнеса в общественном развитии; под общ. ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004. – 80 с.
2. Юзык Л.А. Социальные инвестиции как форма социальной ответственности / Л.А. Юзык // Наука й економіка. – 2009. – № 3(15). – Т.1. – С. 295–300.
3. Хоняев С.Н. Социальные инвестиции как форма реализации социальной ответственности предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.Н. Хоняев. – Волгоград, 2006. – 18 с.
4. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: [монография]; под общ. ред. д. е. н. И.Ю. Беляевой, д. е. н. проф. М.А. Ескиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.
5. Винников В.С. Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико-методологический аспект: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями и инвестиционной деятельностью)» / В.С. Винников. – М., 2007. – 24 с.
6. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: досвід Фондації Острозьких: [посібник для бізнесу та неприбуткових організацій]; [Упоряд. Р. Бовгиря, С. Пайсаніди, О. Краплич, А. Кіслов, та ін.]. – Рівне: Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. – 74 с.
7. Кряж М.С. Вплив державної політики на формування соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу / М.С. Кряж // Державне будівництво. – 2008. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-2/doc/2/24.pdf/>
8. Туркин С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 381 с.
9. Мацьків Р.Т. Управління соціальною відповідальністю підприємств нафтогазового комплексу: дис. ... кан. ек. наук: спец. 08.00.04 / Р.Т. Мацьків. – Івано-Франківськ, 2011. – 247 с.
10. Соболева И.П. Социальная политика как фактор устойчивого развития / И.П. Соболева // Экономист. – 2003. – № 3. – С. 65–73.
11. Нидзий Е.Н. Финансовая структура социальных инвестиций / Е.Н. Нидзий, Романенко Н.М. – Волгоград: Авторское перо, 2004. – 154 с.

УДК 339.13

Мигаль О.Ф.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF MERCHANDISING TOOLS OF TRADING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена формуванню інструментів мерчандайзингу торговельного підприємства та особливостям їх застосування. Обґрунтовано основні інструменти мерчандайзингу та класифіковано їх у відповідності до реалізації його ключових завдань. Виявлено напрями застосування окремих інструментів мерчандайзингу на підприємстві з огляду на досягнення ним бажаних результатів на ринку.

Ключові слова: мерчандайзинг, інструменти мерчандайзингу, торговельне підприємство, викладка товарів, асортимент, імідж торговельного закладу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию инструментов мерчандайзинга торгового предприятия и особенностям их применения. Обоснованы и классифицированы основные инструменты мерчандайзинга в соответствии с реализацией его ключевых задач. Выявлены направления применения отдельных инструментов мерчандайзинга на предприятии, учитывая достижение им желаемых результатов на рынке.

Ключевые слова: мерчандайзинг, инструменты мерчандайзинга, торговое предприятие, выкладка товаров, ассортимент, имидж торгового заведения.

ANNOTATION

The article is devoted to the formation of merchandising tools of trading enterprises and to their usage. The basic tools of merchandising are considered and classified according to the implementation of its key tasks. Directions of separate merchandising tools usage in the company are founded in view of reaching the desired results in the market by them.

Keywords: merchandising, merchandising tools, trading enterprise, display of goods, assortment, image of commercial establishments.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин без реалізації загальної політики мерчандайзингу не обходиться жодне торговельне підприємство, яке орієнтоване на довгостроковий успіх у взаєминах з клієнтом. Вміле застосування інструментів мерчандайзингу дозволяє підприємцям стимулювати обсяги продажу та одержувати більші прибутки через створення особливої атмосфери закладу, сприятливих умов торгівлі, формування товарного асортименту та унікального іміджу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню змісту та особливостей реалізації мерчандайзингу на торговельних підприємствах присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як, Б. Берман, А. Веллхофф, М. Гришанова, Дж. Еванс, С. Естерлінг, Т. Діброва, К. Канаан, Р. Канаан, О. Котлярєнко, Ж.-Е. Массон, О. Нікітіна,

П. Сміт, В. Снегірьова, Т. Старицький, Х. Удалова та ін.

Незважаючи на численні дослідження вчених з проблем мерчандайзингу, в науковій літературі і досі немає єдиного підходу до визначення основних інструментів мерчандайзингу, та недостатньо приділено уваги особливостям їх застосування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування інструментів мерчандайзингу торговельного підприємства та виявлення особливостей їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід торгівлі до застосування прогресивних методів продажу товарів, насамперед самообслуговування, який відбувся у ХХ ст., пов'язаний з підвищенням ролі покупця в здійсненні торгово-технологічного процесу магазину, здобуття ним права і можливостей самостійного огляду і вибору всіх представлених у торговельному залі товарів. В умовах загострення конкуренції на ринку окремі виробники товарів у США з середини 60-х років почали використовувати технологію мерчандайзингу як один із ефективних маркетингових інструментів боротьби за покупця [1, с. 493].

В сучасній науковій літературі існує безліч визначень терміну «мерчандайзинг», кожне з яких окреслює особливості та напрями його застосування. Так, К. Канаан та Р. Канаан розуміють під мерчандайзингом маркетинг в роздрібній торгівлі, розроблення та реалізацію методів і технічних рішень, спрямованих на вдосконалення пропозиції товарів в тому місці, куди споживач традиційно приходив з ціллю здійснення купівлі [2, с. 15]. М. Гришанова трактує мерчандайзинг як заходи з особливого розташування товарів та рекламних матеріалів безпосередньо в торговельному закладі [3, с. 22]. Оксфордський тлумачний словник бізнесу (A Concise Dictionary Of Business) визначає мерчандайзинг як збутову політику роздрібногo торговця, просування і збут в магазині певних товарів. [2, с. 11]. Французька Академія комерційних наук розглядає мерчандайзинг як галузь маркетингу, в яку входять методи продажу, які дозволяють представити певний товар чи послугу потенційному покупцеві в найбільш вигідних матеріальних і психологічних умо-

вах. Згідно з цим визначенням мерчандайзинг спрямований на те, щоб замінити пасивне представлення товару чи послуги активним, використовуючи всі засоби, які можуть посилити привабливість продукту: оформлення, упаковка, викладка тощо [4, с. 36].

Більш широке визначення даного терміну дає Французький інститут мерчандайзингу: «Мерчандайзинг – сукупність досліджень і прикладних методів, які застосовуються в сукупності чи окремо роздрібними торговцями і виробниками з цілю підвищення рентабельності торговельного закладу і збільшення збуту шляхом постійної адаптації асортименту до потреб ринку і адекватного представлення товару» [4, с. 37]. Як бачимо, в даному визначенні необхідність мерчандайзингу розглядається не лише для роздрібного торговця, але й для виробника.

А от в сучасному розумінні під мерчандайзингом розуміють прикладну науку, яка втілює в собі знання про методи торгівлі і реклами, логістики, психології і соціології, принципи дизайну і композиції. Це комплекс «маркетингу в стінах магазину», який включає програми зі стимулювання збуту, маркетингові комунікації, управління поведінкою покупців у торговельному залі [2, с. 17]. Варто зазначити, що на сучасному етапі мерчандайзинг може застосовуватися в магазинах різного типу і для активізації продажу товарів різноманітних груп.

Трактуючи поняття мерчандайзингу, автори по-різному підходять і до обґрунтування та класифікації його інструментів. Більшість авторів до основних інструментів мерчандайзингу відносять space-management, тобто викладку товарів; POS designing – рекламні елементи в просторі магазину; stock-control, функція цього інструменту полягає в забезпеченні необхідної і достатньої кількості товарів в торговельному залі [5, с. 35].

Крім того, серед ключових інструментів мерчандайзингу виділяють дизайн магазину (вну-

трішній та зовнішній), товарний асортимент, планування магазину, колір, освітлення, імідж тощо [6, с. 661].

З огляду на все вище викладене, визначимо основні інструменти мерчандайзингу та згрупуємо їх, виходячи із його ключових завдань (табл. 1).

Така класифікація інструментів мерчандайзингу, на наш погляд, спрощує уявлення про використання тих чи інших інструментів в торговельному закладі та є підказкою мерчандайзерам щодо напрямку їх розвитку.

Як можна побачити з таблиці, серед основних інструментів мерчандайзингу, які спрямовані на презентацію товарів в торговельному закладі, можна виділити асортимент продукції, планограму торговельного залу, викладку товарів та торговельне обладнання.

Одним з ключових інструментів мерчандайзингу є асортимент, оскільки від особливостей його формування залежить і уся подальша політика торговельного підприємства. Формуючи асортиментну політику закладу, мерчандайзер, таким чином, презентує певні товари покупцям, він повинен постійно стежити за обіговістю кожної товарної категорії, досліджувати її прибутковість та рівень попиту на ринку, здійснювати ефективно управління запасами.

Наступним важливим інструментом є планограма торговельного залу. Прийняття рішень про розміщення відділів у магазині та викладка товарів у торговельному залі здійснюється не довільно, а за певними правилами і відповідно до розробленої схеми. Такою схемою є планограма викладення товару – документ (малюнок, фотографія, план-схема), в якому детально зображається викладка товарів з точним зазначенням місць розміщення на певному торговельному обладнанні. Планограма включає і зонування цілих відділів в торговельному закладі загалом. Планограму можна розробити вручну, або ж за допомогою спеціальних комп'ютерних програм [8].

Таблиця 1

Інструменти мерчандайзингу [2; 5; 6; 7]

Призначення	Інструменти
1. Інструменти, спрямовані на презентацію товарів в торговельному залі	– асортимент (формування асортименту товарів, дослідження прибутковості окремих товарних категорій, оптимізація запасу тощо); – планограма торговельного залу (зонування відділів торговельного залу, створення планограм та план-карт розміщення товарів, організація точкових/постійних розпродаж: акцій, дегустацій, презентацій, вікторин, лотерей тощо); – викладка товарів (горизонтальна, вертикальна, дисплейна, фронтальна, товарна, декоративна); – торговельне обладнання (класичні прилавки, тримачі, стелажі, холодильне обладнання тощо)
2. Інструменти, спрямовані на приваблення клієнтів та інформаційну підтримку товарів	<i>Зовнішні засоби реклами:</i> – вивіски, вітрини. <i>Внутрішні засоби реклами:</i> – POS-матеріали (воблери, стоппери, муляжі, цінники, мобайли, стікери, хард-постери, шельфтокери, гірлянди, дверні наклейки та ін.).
3. Інструменти, спрямовані на формування атмосфери та іміджу торговельного закладу	<i>Зовнішній дизайн:</i> – оформлення прилеглих територій, стоянки для автомобілів, фасадів, входних дверей. <i>Внутрішній дизайн:</i> – колір, запах, звук, освітлення.

Під викладкою товарів розуміють визначені способи демонстрації товарів в торговельному залі. Вона призначена для презентації, полегшення пошуку та вибору необхідних товарів [7, с. 103]. Дуже часто викладку товарів ототожнюють з їх розміщенням, але хочемо нагадати, що між викладкою і розміщенням існує певна відмінність. Під розміщенням розуміють розподіл товарів на площі торговельного залу, в той час як викладка – це розташування товарів на торговельному обладнанні.

Розрізняють два основних способи викладки товарів – *вертикальний і горизонтальний* [7, с. 103]. Крім того, виділяють ще *дисплейну, фронтальну та діагональну* викладки.

При *вертикальній* викладці однорідні товари розміщують на полицях по вертикалі, зверху донизу. Таку викладку найчастіше застосовують для молочної продукції. Вважається, що вона сприяє хорошій оглядовості, кращій орієнтації покупців при виборі товару і прискорює процес продажу [9, с. 312].

При *горизонтальній* викладці той чи інший товар розміщують вздовж всій довжині обладнання. На практиці застосовують комбінацію вертикальної і горизонтальної викладок. Для груп товарів з порівняно вузьким асортиментом рекомендують використовувати вертикальну викладку; якщо ж асортимент більш ширший, то краще підійде горизонтальна чи комбінована викладка.

Спосіб *дисплейної* викладки зазвичай застосовується в додаткових точках продажу. Він являє собою окремий фірмовий стенд чи стійку, не прив'язані до основної точки продажу цього товару

При *фронтальній* викладці один зразок товару виставляється в повну величину, інші (за ним) можна побачити лише частково або ж їх зовсім не видно [7, с. 104].

Діагональна викладка характерна для товарів, функціонування яких пов'язане з динамікою: спортивного приладдя, садового інвентарю дрібного масштабу, біжутерії [10].

Загалом уся викладка товарів може бути товарною та декоративною. Товарна викладка застосовується в магазинах самообслуговування одночасно і для показу, і для продажу товарів. Декоративна викладка (виконана з використанням засобів об'ємно-просторової композиції) використовується для оформлення вітрин і стелажів у магазинах чи відділах, де продажі здійснюються через прилавок. Викладені таким способом товари виконують демонстраційну функцію, привертають увагу покупців [9, с. 314].

Велику роль в торговельних закладах при презентації товару відіграє і торговельне обладнання. Вибирати торговельне обладнання потрібно оптимально, при цьому необхідно враховувати особливості своїх товарів, а також тип торговельного підприємства, через який ці товари реалізуються. Торговельне обладнання

відіграє подвійну роль: з однієї сторони, воно має ефективно підтримувати товар, бути технологічно досконалим, але одночасно майже непомітним (щодо товарів масового споживання), з іншої сторони – для особливих товарів торговельне обладнання має створити відповідну обстановку і вигідне представлення [7, с. 76].

Щодо приваблення клієнтів та інформаційної підтримки товару, то ефективними інструментами тут виступають різноманітні види реклами в точці продажу та зовнішні рекламні засоби.

Серед інструментів, що спрямовані на приваблення клієнтів, в першу чергу можна віднести вивіски та вітрини. Вивіска торговельного закладу – це перший крок в рекламуванні магазину. Вдало виконана, вона не тільки привертає увагу покупців, але і створює певний імідж торговельного закладу, підкреслює торговельну концепцію всього підприємства. Основним завданням вивіски є приваблення клієнтів у будь-яку пору доби.

При виборі вивіски для будь-якого торговельного підприємства мерчандайзер повинен орієнтуватися на її основні функції: привертання уваги (рекламна), донесення необхідної інформації (інформаційна), формування іміджу торговельного закладу (іміджева). Хоча вивіска, як бачимо, може виконувати різні функції, проте, на наш погляд, вона перш за все привертає увагу покупця до торговельного закладу.

Вітрини здійснюють теж великий психологічний ефект на покупців і в значній мірі впливають на обсяги продажу. Тому велике значення має неповторність оформлення вітрин, відмінність в презентації товарів від інших магазинів. Вітрини можна поділити на *фасадні* (скляний отвір у фасадній частині магазину), *демонстраційні* (для ознайомлення покупців з новими товарами), *торговельні* [7, с. 306].

Фасадні вітрини, як правило, повинні бути наскрізними, а де є можливість – двосторонніми, для того щоб товари, виставлені в них, добре проглядалися і з вулиці, і зі сторони торговельного залу. Виставляються лише ті товари, які є у продажу. Поруч з товарами у вітрині можна використовувати рекламні текстові плакати, інші предмети та об'єкти, які б формували імідж магазину. Ні в якому разі не можна допускати, щоб фасадна вітрина магазину виглядала «оголеною»: пусті вікна викликають неприємне враження у покупців, що асоціюється з пустими полицями і бідністю асортименту.

До внутрішніх рекламних засобів, що спрямовані на інформаційну підтримку товарів, можна віднести усі види POS-матеріалів. Спеціалісти з мерчандайзингу стверджують, що реклама в місцях продаж повинна нагадувати споживачу про існування певної марки, викликати в його пам'яті ті персонажі, які асоціюються з її рекламою (герої відеороликів, плакатів). Вона також повинна забезпечити

потенційного покупця додатковою інформацією на користь вибору ним того чи іншого товару. Як стверджують фахівці, в проведенні реклами в місцях продаж зацікавлені в першу чергу виробники чи власники торгових марок. Але не менш вигідна вона і для роздрібних торговців [11, с. 39]. Серед основних функцій, які виконують POS-матеріали, виділяють інформаційну, приваблюючу та орієнтуючу. Але, на нашу думку, в першу чергу рекламні матеріали інформують покупця в торговельному залі та привертають його увагу.

Серед інструментів, спрямованих на формування атмосфери та іміджу торговельного закладу, можна виділити зовнішній та внутрішній дизайн. До зовнішнього дизайну можна віднести оформлення прилеглих територій, стоянки автомобілів, фасадів, входних дверей. До внутрішнього – колір, запах, звук та освітлення магазину. Це саме ті інструменти, які формують атмосферу торговельного закладу. Під атмосферою магазину розуміють сукупність факторів торговельного підприємства, які здійснюють певний вплив на сенсорні рецептори і формують психологічний стан відвідувача [7, с. 352]. Атмосфера торговельного закладу є одним із важливих факторів відвідування, вона здатна викликати у споживача певну емоційну реакцію, радість чи підйом почуттів. Саме ці відчуття будуть впливати на те, скільки часу покупець проведе в торговельному закладі і скільки він витратить грошей на купівлю певних товарів. Атмосфера виступає частиною іміджу магазину.

Основне завдання при формуванні атмосфери полягає в тому, щоб вона відповідала цілям мерчандайзингу і сприяла збільшенню продаж. Для формування атмосфери використовують певні архітектурні рішення, планування залу, візуальні компоненти, освітлення, колір, музику, запах тощо.

Всі елементи атмосфери торговельного закладу можна поділити на психологічні, організаційні та чуттєві. *Психологічні* – це кількість відвідувачів у торговельному залі, рівень обслуговування, поведінка торговельного персоналу. До *організаційних* факторів відносять вибраний варіант торговельного простору: розмір, планування, розподіл площ, тип торговельного обладнання тощо. *Чуттєві* – освітлення, колір, музика, запах тощо [7, с. 353].

Розглянемо деякі із них.

Колір. При виборі кольорів у торговельному залі намагаються вирішити наступні завдання:

- покращити імідж торговельного закладу і підкреслити те, на який сегмент ринку чи групи покупців він орієнтований;
- створити певний настрій персоналу і відвідувачів;
- здійснювати управління активністю пізнавальних ресурсів покупців [2, с. 198].

При використанні кольорів у створенні атмосфери закладу необхідно пам'ятати, що теплі

(червоний, жовтий) і холодні (синій, зелений) кольори здійснюють протилежний психологічний вплив на людину. Теплі кольори діють активно, викликають відчуття бадьорості, при певних умовах збуджують. Холодні кольори діють пасивно, заспокоюють, підштовхують до роздумів. Наприклад, теплі червоні тони підвищують частоту дихання, артеріальний тиск та інші фізіологічні показники, зовнішньо це проявляється в підвищенні активності та уваги. Такі кольори більше підходять для зон торговельного залу, в яких збуджені покупці є бажаними, але не підходять для зон, де покупці почувають себе невпевнено, і там, де вони й без таких маніпуляцій досить активні.

Холодні тони, навпаки, розслабляють, заспокоюють, є приємними, тому краще підходять для секцій і відділів з товарами, купівля яких викликає хвилювання, наприклад, будь-яких дорогих речей, а також товарів, пов'язаних зі здоров'ям людини.

Також дослідження показали, що червоний і синій кольори володіють сильними активізуючими властивостями і можуть стимулювати імпульсні покупки. Зелений колір може знизити активність покупців, і його можна застосовувати там, де збираються довгі черги. Білий колір – колір чистоти і порядку, його найбільше застосовують для позначення площ складування, розмежування напрямів руху, різного роду вказівників [7, с. 359].

Запах. Більшість рішень про купівлю приймаються під впливом емоцій, а нюх здійснює найсильніший вплив на емоційний стан людини. Тому багато мерчандайзерів активно використовують цей інструмент.

Проте використовувати запахи необхідно дуже обережно, пам'ятаючи про те, який ринок обслуговує торговельний заклад. Інтенсивність запаху може залежати від статі покупців. Як показують дослідження, жінки більше сприйнятливі до запахів, ніж чоловіки. На сприйняття впливає і вік. Скажімо, люди старшого віку можуть не сприймати запахи [7, с. 361].

Для розповсюдження запахів торговельні підприємства можуть використовувати ароматизатори з таймерами, поєднувати ароматизацію з опаленням і кондиціонуванням.

Звук. Звуки або ж музика в торговельному залі, як показують численні дослідження, відіграють важливу роль і мають прямий вплив на споживачів. Перші дослідження, присвячені впливу музики на покупців, були проведені вкінці 1950-х років в США. В цей час психологи хотіли визначити, яка музика найбільше сприяє купівлі. Виявилось, що на музику в торговельному закладі звертають увагу 70% відвідувачів. Причому половина респондентів відмітила, що вдало підібраний репертуар робить здійснення купівлі [12].

В першу чергу має значення темп музики і наскільки голосно вона звучить. При музиці,

яка звучить голосно, покупці проводять в магазині менше часу, однак, як було досліджено, грошей витрачають більше. М'яка, плавна музика створює в торговельному залі затишну атмосферу, спонукає покупців не поспішати і більше часу присвятити вибору покупок. Швидка музика створює протилежний ефект і використовується, наприклад, в найбільш відвідувані години для того, щоб прискорити рух покупців.

Проте потрібно пам'ятати, що кожному магазину потрібна «своя» музика, і вона не має бути нав'язливою чи агресивною [7, с. 362].

Освітлення відіграє велику роль не тільки при оформленні залів і вітрин магазинів, але і у створенні певної атмосфери. Сучасний погляд на освітлення в торговельному закладі передбачає не тільки правильно підібране світлове оформлення, але і відповідність його певному іміджу. Освітлення повинно:

– *привертати увагу*. Вітрини і сам магазин повинні бути освітлені так, щоб можна було зразу виділити магазин, тобто освітлення повинно формувати власний імідж магазину;

– *викликати інтерес до магазину*. Товар, виставлений на вітрині, повинен бути освітлений таким чином, щоб потенційні покупці зацікавилися побаченням і захотіли зайти;

– *створювати особливу атмосферу закладу*;

– *служити візуальним провідником*. Освітлення повинно допомагати покупцям орієнтуватися в торговельному закладі, вибирати певні товари, супроводжувати їх від однієї вітрини до іншої;

– *інтегруватися в загальну концепцію торговельного закладу*, оскільки те, як оформлений магазин, повністю відображає торговельну стратегію підприємства [7, с. 354].

До того ж освітлення допомагає приховати певні недоліки архітектури торговельного закладу та акцентувати увагу на бажаних зонах відвідування.

Висновки. Таким чином, запропонована класифікація інструментів мерчандайзингу торговельного підприємства з визначенням конкретних напрямків їх застосування може служити основою для реалізації його ключових завдань,

що дозволяє представити певну продукцію потенційному покупцеві в найбільш вигідних матеріальних і психологічних умовах та досягнути бажаних результатів на ринку.

До того ж загальне дослідження особливостей застосування інструментарію мерчандайзингу обумовлює необхідність розвитку подальших досліджень специфіки використання окремих інструментів при просуванні різноманітної продукції в різного роду торговельних закладах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хомяк Ю.М. Організація торгівлі : [підручник] ; 2-ге вид., перероб. та доп. ; за ред. В.В. Апопія. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.
2. Канаян К., Канаян Р. Мерчандайзинг / К. Канаян, Р. Канаян. – РИП-холдинг, 2005. – 236 с.
3. Гришанова М. Мерчандайзинг ефективніший за рекламу / М. Гришанова // Галицькі контракти. – 2002. – № 47. – С. 22–24.
4. Веллхофф А., Массон Ж.-Э. Методи мерчандайзинга / А. Веллхофф, Ж.-Э. Массон // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2004. – № 2(50). – С. 36–38.
5. Сулима О. Мерчандайзинг: боротьба за покупця / О. Сулима // Финансовая консультация. – 2004. – № 23–24. – С. 35–37.
6. Смит П.Ф. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход / П.Ф. Смит ; пер. со 2-го англ. изд. – К. : Знання-Прес, 2003. – 796 с.
7. Снегирева В.В. Книга мерчандайзера / В.В. Снегирева – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
8. Планограмма выкладки товара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trademanagement.ru/termin/97/>.
9. Снегирева В.В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В.В. Снегирева – СПб. : Питер, 2005. – 416 с.
10. Вітринна реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbukva.net/page,4,79766-Razrabotka-reklamnoiy-pechatnoiy-produkcii-dlya-fotosalona-Vdohnovienie.html>.
11. Иванова О. POS-материалы: роскошь или необходимость. / О. Иванова // Маркетинг и реклама. – 2004. – № 2(90). – С. 39–41.
12. Молчанов И. Звуки и музыка в мерчандайзинге / И. Молчанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://psyfactor.org/merchan3.htm>.

УДК 658.5

Мишко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Академії рекреаційних технологій і права

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

BUSINESS PROCESS REENGINEERING IN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

В статті розкрито сутність таких понять, як «процес», «система менеджменту якості», «реінжиніринг». Встановлено, що дієвим засобом сталого розвитку підприємства виступає вдосконалення організації виробництва на основі створення оптимальної системи менеджменту якості, заснованої на результатах моделювання бізнесу. В рамках системи забезпечення якості діяльності організації у роботі запропоновано певні заходи, виконання яких дозволить забезпечити стабільність фінансово-господарської діяльності підприємств. Визначено, що вдосконалити організаційну структуру підприємства, оптимізувати процеси виробництва доцільно шляхом реінжинірингу бізнес-процесів.

Ключові слова: якість, управління якістю, система, менеджмент системи якості, процес, реінжиніринг.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность таких понятий, как «процесс», «система менеджмента качества», «реинжиниринг». Установлено, что эффективным способом устойчивого развития предприятия является улучшение организации производства на основе внедрения оптимальной системы менеджмента качества, основанной на результатах моделирования бизнеса. В рамках системы обеспечения качества работы организации предложены определенные меры, которые обеспечат стабильность финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Установлено, что усовершенствовать организационную структуру предприятия, оптимизировать процессы производства целесообразно путем реинжиниринга бизнес-процесов.

Ключевые слова: качество, управление качеством, система, менеджмент системы качества, процесс, реинжиниринг.

ANNOTATION

The paper reveals the essence of such concepts as process, quality management system and reengineering. It has been established that effective means of sustainable enterprise development serves for improving the organization of production through the creation of optimal quality management system based on the results of business modeling. As part of the quality assurance system of the organization activity specific measures have been proposed. They will ensure the stability of financial and economic enterprise activity. It has been stated that business process reengineering can improve the organizational structure of the enterprise and optimize production processes.

Keywords: quality, quality management system, system, quality management system, process, reengineering.

Постановка проблеми. Досягнення успіху в ринкових умовах неможливе без чіткої, всебічно продуманої і впровадженої системи заходів, спрямованих на забезпечення стабільного виробництва продукції, товарів або послуг заданого рівня якості. Питання оптимізації управління підприємством є вирішальним для керівників. Від якості безпосередньо залежить успіх бізнесу.

Керуючи якістю, ми керуємо проектами, ресурсами, маркетингом, персоналом, процесами виробництва. Багато підприємств до цих пір вважають: це їх справа, яким чином вони забезпечують якість. Але так відбувається до тих пір, поки не з'являються конкуренти. І тоді однієї декларації про здатність стабільно забезпечувати якість своєї продукції стає недостатньо. Потенційні замовники хочуть мати незалежне й об'єктивне підтвердження такої здатності, чим починаючи з кінця 80-х років у всьому світі є сертифікація системи менеджменту якості на відповідність спеціальним нормам, що містять мінімальні вимоги до таких систем. Змінити таке положення в Україні й інших країнах СНД можна, якщо змінити зі сторони керівників підприємств методи керівництва діяльністю в області якості, обумовленого розвитком у цих країнах повноцінних ринкових відносин. Фірма, у тім числі і українська, може стати якісною лише в результаті радикального реформування своєї корпоративної культури на принципах загального менеджменту якості – TQM (total quality management).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішній час однією із серйозних проблем для українських підприємств є створення системи управління якістю, що підвищує продуктивність, конкурентоспроможність продукції, збільшує довіру до організації. За результатами досліджень встановлено, що дієвим засобом конкурентоспроможності підприємства виступає вдосконалена організація виробництва на основі діючої системи управління якістю. Проблематиці управління якістю присвячено багато досліджень учених різних країн, накопичений значний досвід в області менеджменту якості. Великий внесок у розробку теорії управління якістю внесли закордонні і вітчизняні вчені В. Віткін, А. Глічев, К. Ісікава, В. Ільїн, С. Ілляшенко, П. Калита, Ю. Койфман, М. Шаповал та ін. Проте проведені дослідження потребують подальшого вивчення досвіду використання систем управління якістю, їх вдосконалення шляхом створення оптимальної системи менеджменту якості, заснованої на результатах моделювання бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З'ясувати суть понять процесу,

управління якістю, дослідити особливості вдосконалення систем управління якістю на підприємстві шляхом реінжинірингу бізнес-процесів та їх практичного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиний, визнаний у світі підхід до умов по оцінці систем якості, встановили стандарти ISO серії 9000 й одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції. Іншими словами, стандарти ISO – тверда орієнтація на споживача [1; 2].

Для забезпечення ефективного функціонування організації необхідно визначити процеси, що застосовуються, механізми взаємодії та управління ними. Поняття процесу включає технологічний процес діяльності і послідовність дій від початку до кінцевого результату. Кожен із спеціалізованих процесів розглядають як складний процес, створений з більш простих [3, с. 133].

При цьому мова іде про культуру виробництва. Формування корпоративної культури на принципах TQM – це стратегічний напрямок розвитку, що веде до якості фірми. Але такий розвиток може бути успішним лише в тій випадку, якщо проектний підхід до організації на підприємстві системи якості одночасно буде і комплексним.

TQM припускає високу якість усієї роботи для досягнення необхідної якості продукції. Насамперед це робота, зв'язана з забезпеченням високого організаційно-технічного рівня виробництва, належних умов праці. Якість роботи включає обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, систему планування. Особливе значення мають якість роботи, безпосередньо зв'язаної з випуском продукції (контроль якості технологічних процесів, своєчасне виявлення браку). Якість продукції є складовою і наслідком якості роботи. Для того щоб зробити ту чи іншу продукцію, виконати роботу, зробити послугу, необхідно здійснити цілий ряд операцій, підготовчих робіт. Кінцева якість залежить від якості роботи на кожному етапі.

Особливо слід відзначити такий напрямок, як забезпечення якості функціонування систем управління.

Головним є те, що впровадивши дієву систему менеджменту якості, підприємство стає готовим до конкурентної боротьби і створює умови для свого подальшого розвитку.

Система управління – це послідовний набір взаємозалежних та взаємодіючих організаційних і практичних заходів, спрямованих на впровадження політики та встановлення і досягнення відповідних цілей. Організаційні заходи повинні забезпечити вдосконалення операційних процесів. Ефективна система управління повинна забезпечувати визначення ризиків, їх контроль та збільшувати можливості для вдосконалення діяльності організації з метою задоволення вимог зацікавлених сторін. Дієва система управління включає в себе практичні

та організаційні заходи. Управління процесами в межах організації називається «підходом на основі процесів» [4, с. 74].

Основні завдання реінжинірингу бізнес-процесів: зміна організаційної структури підприємства з функціональної на крос-функціональну або горизонтальну на рівні вищого керівництва та бригадну – на рівні бізнес-процесів; формування системи мотивації до самостійної роботи, ініціативності в межах процесів, оцінки та винагороди за отриманий результат; формування нової корпоративної культури на засадах максимального задоволення потреб споживачів. Уся суть реінжинірингу бізнес-процесів побудована на системі докорінних перетворень в організації. Спочатку відбувається моделювання організації, а потім – зміна цієї моделі під рішення конкретних завдань, частіше за все складом рішучого видалення нераціональних складових.

Досліджуючи реінжиніринг, встановлено, що ключовим його елементом є ретельне конструювання такого рішення бізнес-процесів, при якому забезпечується «прорив», який забезпечить радикальне підвищення підсумкової ефективності в діяльності підприємства. Саме тут «кількість» потрібно перевести в «якість», тому що тільки якісний стрибок дозволить підприємству вийти на зовсім новий рівень і на цій основі розвиватися далі, використовуючи еволюційні вдосконалювання. Саме такий перехід на більш якісний рівень слід вважати реінжинірингом. В той же час реінжиніринг це не просто один із засобів успішного розвитку підприємницької діяльності – це новий підхід до мислення, погляд на побудову підприємства як на інженерну діяльність. В цілому він являє собою процес фундаментального переосмислення й реконструкції бізнесу, що втілює в себе нові способи виконання робіт. Однак слід мати на увазі, що процес проведення реінжинірингу на підприємствах не є ізольоване число технологічних рішень, а складова частина комплексної системи перетворення підприємницької діяльності підприємства. На сьогодні конкурента здатність підприємства в значній мірі залежить від можливості перетворення основних процесів підприємства в підтримку стратегічних ініціатив, що здатні задовольнити вимоги споживача. Поява комп'ютерних програм для підтримки управління змінами стала можливою після прийняття стандартів опису тих елементів керування, яким не властивий кількісний вимір (бізнес-процеси, структура). Основу діяльності організації становлять її бізнес-процеси, які визначаються цілями й завданнями організації. Підприємство повинно удосконалювати свою виробничу базу, систему матеріально-технічного забезпечення, розвиватись інноваційним шляхом. Це дає можливість проникнути в нові сфери діяльності. Процеси забезпечують реалізацію всіх видів діяльності організації, пов'язаних з виробництвом товарів та послуг, які корпорація

або робить, або продає і поставляє, або робить все це в сукупності [5, с. 25].

Реінжиніринг – це відмова від управління функціональними службами на користь управління бізнес-процесами на чолі з процесним менеджером. Повертаючись до міжнародних стандартів ISO сімейства 9000, які направлені на застосування процесного підходу при розробці, впровадженні та поліпшенні результативності системи управління якістю з метою підвищення задоволеності споживача, варто пам'ятати, що процесно-орієнтований підхід до СУЯ складається із систематичного визначення процесів, їх взаємодії, а також управління ними. По суті, СУЯ – це правила взаємодії підрозділів всередині підприємства та формування грамотного алгоритму всієї виробничо-господарської діяльності. Добре налагоджена система управління якістю дозволить підприємству запобігти виникненню ризиків, зменшити можливі економічні витрати, забезпечити нормальне функціонування усіх відділів, цехів та підрозділів, підвищити продуктивність праці. Вдосконалення СУЯ передбачає розробку:

- підходів до формування бізнес-процесів і їх моделей;
- процесно-орієнтованої організаційної структури;
- системи інформаційно-аналітичного забезпечення СУЯ;
- оцінку ефективності запропонованих заходів.

Вдосконалена система управління якістю на підприємстві:

- служить інструментом для відстеження і контролю всіх процесів;
- забезпечує випуск якісної продукції;
- підвищує продуктивність, конкурентоспроможність підприємства;
- збільшує довіру до нього;
- сприяє постійному вдосконаленню організації;
- забезпечує впевненість у компетенції та визнання на національному і міжнародному рівнях.

Система управління якістю сприяє розвитку ініціативи, творчості працівників, поліпшенню якості продукції. Розв'язувати проблему поліпшення якості продукції стає все більш складно – необхідний комплексний, системний підхід, який можна здійснити лише на основі посилення ролі інформаційних технологій. Інформація, інформаційні технології, як інші структурні елементи організації, набувають великого значення для діяльності підприємства. Інформаційна стратегія впливає на бізнес-стратегію підприємства та забезпечує отримання конкурентних переваг [6, с. 183].

Різноманітність процесів викликає наявність великого обсягу документованих процедур. Впровадження системи управління якістю, внутрішній документообіг ускладнюють організаційну діяльність підприємства.

Якісне покращення окремих напрямків діяльності організації є метою реінжинірингу бізнес-процесів. Реінжиніринг розглядається як ключовий фактор підвищення ефективності роботи підприємств. Термін «реінжиніринг бізнес-процесів» вводить у науковий та управлінський обіг на початку 1990-х років. Необхідність реінжинірингу пов'язана з високою динамічністю сучасного ділового світу. Нескінчені зміни в технологіях, на ринках збуту спонукають підприємство зберегти свою конкурентоспроможність шляхом перебудови корпоративної стратегії та тактики. Основною метою реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві, яке налаштоване на постійне підвищення ефективності функціонування, є розробка та впровадження надійної та функціональної системи управління якістю, що дасть можливість йому досягти максимальної якості в роботі. Мета реінжинірингу конкретизується завдяки виконанню трьохрівневої системи завдань. До завдання першого порядку належить: впровадження системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001:2009, 14001:2004; застосування стратегічного управління як основи розвитку; організаційна реструктуризація підприємства; створення організації управління, що забезпечує постійне навчання персоналу; формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення СУЯ. Інформаційне забезпечення бізнес-процесів підприємства функціонує як сукупність взаємопов'язаних процесів [7, с. 75].

Завданням другого порядку є впровадження технології, що повністю буде задовольняти потреби споживачів, партнерів, інших зацікавлених осіб; проведення комплексу робіт з реінжинірингу основних бізнес-процесів для забезпечення високої якості робіт і послуг, підвищення ефективності діяльності підприємства загалом; формування дієвих команд фахівців, які в комплексі вирішують завдання ефективного функціонування бізнес-процесів; гармонізація інтересів усіх учасників проекту, а також зусиль керівництва та працівників компанії щодо досягнення стратегічних завдань шляхом впровадження системи збалансованих показників якості. Завдання третього порядку: проектне управління процесами реалізації заходів стратегічного плану; формалізація бізнес-процесів операційної діяльності; здійснення комплексного плану автоматизації бізнес-процесів, а також процесів розробки та впровадження нових послуг, робіт; виконання комплексу робіт щодо реінжинірингу бізнес-процесів.

Основою реінжинірингу підприємства є реінжиніринг бізнес-процесів. Питання полягає не тільки в тому, яким способом процеси пов'язані між собою, але і як здійснюється їх координація. Пов'язані між собою процеси можуть бути традиційними та інноваційними. При цьому підрозділи, що виконують зазначені функції (процеси), існують паралельно і управляються

по вертикалі з одного центру і як підрозділи, що виконують основні функції (процеси) та координуються між собою, будучи ланками одного горизонтального технологічного ланцюжка. В результаті реінжинірингу бізнес-процесів підприємства відбувається інноваційне поєднання бізнес-процесів. Для управління процесами як системою необхідно мати чітко сформульовану процесну структуру, тобто вибудувати її в певному взаємопов'язаному порядку. Оскільки кожен процес призначений для одержання результату, що буде використовуватися далі задля одержання наступного результату на подальших етапах і вищих рівнях виробництва, організаційна структура має забезпечити досягнення загальних цілей компанії. Структура процесів визначається структурою дерева цілей підприємства. Саме тоді вдосконалення процесів буде найефективнішим засобом досягнення цілей. Таким чином, в результаті реінжинірингу бізнес-процесів існуюча функціональна структура підприємства поступиться місцем новій структурі, в якій сформовані горизонтальні технологічні зв'язки за основними бізнес-процесами, на чолі яких стоять процесні менеджери.

Висновки. Виходячи з аналізу цілей, завдань і змісту реінжинірингу бізнес-процесів, можна відзначити низку його суттєвих властивостей:

1. Реінжиніринг означає сміливу і рішучу відмову від застарілих догм, норм і правил. Якщо інжиніринг (від англ. Engineering) означає проектувати, винаходити, вигадувати, то реінжиніринг – це означає перепроєктування ділових процесів і початок як з «чистого аркуша».

2. Реінжиніринг застосовується не для того, щоб зробити «косметичний ремонт» і невеликі зміни на підприємстві, це «капітальний ремонт» для досягнення істотних покращань у

бізнесі. Реінжиніринг – інноваційний і творчий процес, що вимагає креативності та ініціативи. Він може успішно застосовуватися лише тоді, коли керівництво підприємства усвідомило необхідність революційних змін.

З огляду на це доцільно вдосконалити організаційну структуру підприємства шляхом реінжинірингу бізнес-процесів, при якій всі структурні підрозділи будуть взаємодіяти один з одним, в якій буде зручніше контролювати всі бізнес-процеси підприємства, що дасть можливість контролювати якість вихідного продукту, оптимізувати процеси виробництва, його аналізу, ефективно обмінюватись інформацією, сприяти її інтеграції у виробничі системи, які використовуються в підрозділах підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Системи управління якістю. Вимоги ДСТУ ISO 9001:2009. Національний стандарт України. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.
2. Міжнародний стандарт ISO 8402. «Якість. Словник».
3. Павлов В.І., Мишко О.В. Трансформація систем управління якістю товарів в Україні : [монографія] / В.І. Павлов, О.В. Мишко. – Рівне : НУВГП, 2009. – 202 с.
4. Інформаційний бюлетень з міжнародної стандартизації. – 2004. – № 2. – 126 с.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
6. Кірільєвнина О.О. Концептуальні положення інформаційного інжинірингу підприємства на сучасному етапі його розвитку / О.О. Кірільєвнина // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Плай. – 2012. – № (19). – С. 179–188.
7. Заяць Н.О. Формування інформаційного поля підприємств як базова основа реалізації бізнес-процесів / Н.О. Заяць // Вісник Львівського інституту економіки і туризму : зб. наук. ст. – Львів : ЛІЕТ. – 2014. – № 9. – С. 74–78.

УДК 330.356.7:338.45

Мороз О.В.*доктор економічних наук, професор
Вінницького національного технічного університету***Воловодюк С.С.***здобувач
Вінницького національного технічного університету*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО БУДІВЕЛЬНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

MAJOR TRENDS OF DOMESTIC CONSTRUCTION AND INDUSTRIAL COMPLEX DEVELOPMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD

АНОТАЦІЯ

В статті представлено результати аналізу основних тенденцій будівельно-індустріального комплексу України та Вінницької області. Висвітлено ємність та структура ринку будівельних матеріалів за видами та товарними групами по країні та регіону. Виокремлено низку проблем виробничого та організаційно-управлінського спрямування, що накладали негативний відбиток на діяльність будівельно-індустріального комплексу в останні роки.

Ключові слова: будівельно-індустріальний комплекс, промисловість будівельних матеріалів, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты анализа основных тенденций строительного-индустриального комплекса Украины и Винницкой области. Освещены емкость и структура рынка строительных материалов по видам и товарным группам по стране и региону. Выделен ряд проблем производственного и организационно-управленческого направления, которые накладывали негативный отпечаток на деятельность строительного-индустриального комплекса в последние годы.

Ключевые слова: строительный-индустриальный комплекс, промышленность строительных материалов, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article presents the results of analyzing major trends of construction and industrial complex of Ukraine and Vinnytsia Oblast. According to this article, we presented the volume and structure of the market of building materials by type and commodity groups in the country and region. The authors also determine a number of problems of production and organizational and management direction that negatively affect the activity of the construction industry in recent years. They specify the need for solving the problem of investment attractiveness and innovation development of the construction sector of the country.

Keywords: construction and industrial complex, construction materials industry, competition, competitiveness.

Постановка проблеми. Будівельно-індустріальний комплекс країни являється сукупністю галузей товарно-матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, провідне місце у якій посідає будівельна галузь і промисловість будівельних матеріалів.

За економічним призначенням продукції промисловість будівельних матеріалів відноситься до виробництва засобів виробництва і являє собою основну частину матеріально-технічної бази будівельного сектору. Звідси розвиток промисловості будматеріалів – це своєрідна платформа для утвердження позицій всього будівельного-індустріального комплексу країни.

Слід зазначити особливу чутливість країн з перехідною економічною системою до економічних коливань як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Звідси відображення відповідного впливу на національному ВВП країни має тісний зв'язок із якістю економічного зростання та розвитком будівельно-індустріального комплексу. Зазначене потребує окремого аналізу економічної ролі будівельного сектору і промисловості будівельних матеріалів, що було здійснено в масштабах країни і Вінницької області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В умовах обмежених фінансових можливостей особливо гостро постає питання використання виробничих та інвестиційних ресурсів для усталеного функціонування будівельно-індустріального комплексу. Відомо, що підприємницький ризик у будівництві є значно вищим, а ніж у інших галузях економіки, тому проблеми безпосередньо як будівельної галузі, так і промисловості будівельних матеріалів активно вивчаються на вітчизняних теренах [1]. Так, Куйбіда В., Лігоненко Л., Паліга Н. у своїх працях проводили аналізування інструментів та механізмів реалізації антикризової управлінської політики уряду щодо будівельної галузі [2]. Проблеми інвестиційної сприятливості та перспективи інноваційного розвитку архітектурно-будівельної діяльності України піднімалися в роботах Малиш І. [3], Конащук В. [4], Глухової С. [5] та ін. Питання конкурентоспроможності та формування конкурентних переваг підприємств будівельного комплексу висвітлено в роботах Тищенко А., Хаустова В. [6].

Проблемам, що мають місце в галузі будівельних матеріалів України та прогнозам щодо розвитку ситуації на ринку недосконалої конкуренції перехідної моделі, була присвячена конференція «Експортно-імпорتنі поставки будматеріалів після підписання угоди з ЄС, реформування державних органів влади та дерегуляції ринку. Актуальність спільних дій щодо становлення саморегульованої організації в галузі виробництва будівельних матеріалів», що була проведена Всеукраїнською спілкою

виробників будматеріалів у жовтні 2014 р. [7]. При цьому було особливо наголошено на ролі удосконалення системи менеджменту підприємств як одного із основних важелів впливу на конкурентоспроможність виробника [8].

Виділення невирішених раніше частин. Натомість акцентуємо увагу на зростаючій актуальності питання розроблення прогнозної моделі ємності ринку вітчизняного виробника. Враховуючи важливість зазначеного, в рамках даного дослідження було проаналізовано роботу основних галузей будівельно-індустріального комплексу за ряд років по країні та регіону з метою дослідження індикативної ролі ринкових регуляторів ефективності будівельного сектору та промисловості будівельних матеріалів за сегментами.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінкою експертів [7], на сьогодні національний будівельний комплекс продовжує знаходитися ще у стані «сильного враження» від світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Так, у 2013 р. в порівнянні до попереднього року частка обсягу виконаних робіт галузі будівництва у ВВП країни знизилась на 0,8 в. п. і відповідала обсягам, які були зафіксовані в 2009 р. – 2,4% (табл. 1).

Будівельний сектор, як важливий показник стабільності в державі, має очевидну залежність від промисловості будівельних матеріалів, яка накладає свій відбиток як на ритмічність у виконанні робіт, так і на кінцеву вартість будівельної продукції. В той же час зростання обсягів робіт у будівельному секторі сприяє впровадженню нових виробничих потужностей по випуску базових будматеріалів.

Україна має великі запаси мінеральних ресурсів для виробництва будівельних матеріалів та для стійкого розвитку будівельно-промислового комплексу. Однак велика кількість унікальних ресурсів на разі не розробляється, і в деяких галузях по сьогоднішній день спостерігається як технічне, так технологічне відставання. Така ситуація складає передумови для досить високої частки імпортованої продукції на вітчизняному ринку будівельних матеріалів.

В таблиці 2 приведено дані по експортно-імпортним зовнішньоекономічним операціям за 2006–2013 рр. в категорії «виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів». Індекс зростання вказує на зміни, які відбулися у даному періоді в обсягах експорту та імпорту країни, коефіцієнт покриття експортом імпорту відображає щорічне зростання експорту по відношенню до імпорту в категорії, що аналізується.

Індекс зростання експорту за період, що аналізується, показує тенденцію до збільшення у 2,3 рази по всій сукупності підгалузі «виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів» (табл. 2).

Індекс зростання імпорту по підгалузі за вказаний період на 0,8 в. п. нижчий за індекс зростання експорту, а коефіцієнт покриття експортом імпорту має тенденцію до постійного зростання, проте ці показники не спроможні в повній мірі висвітлити якісну суть змін.

Індекси умов торгівлі «цінові» та «кількісні» характеризують в якій мірі країна виграє (втрачає) за рахунок зміни цін (кількості) товарів у зовнішній торгівлі з певною країною (країнами) за відповідний період часу.

Таблиця 1

Обсяг галузі будівництва у ВВП України за період 2005–2013 рр.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовий внутрішній продукт, млрд. грн.	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9	1454,9
Галузь будівництва, %	3,7	3,9	4,2	3,1	2,4	3,0	3,6	3,2	2,4

Джерело: статистичні дані: [9]

Таблиця 2

Динаміка обсягів експорту та імпорту окремих видів будівельних матеріалів України за 2006–2013 рр., млн. дол. США

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Індекс зростання за вказаний період
Експорт: виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів	255,5	358,8	454,8	285,2	399,5	549,2	582,8	583,1	2,3
Імпорт: виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів	738,1	991,6	1276,5	635,2	890,1	1156,1	1106,9	1141,2	1,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,35	0,36	0,36	0,45	0,45	0,48	0,53	0,51	

Джерело: статистичні дані: [9]

Показник умов торгівлі вимірює відносну динаміку експортних цін за певний період і розраховується для проведення аналізу зовнішньоторговельної діяльності, що вимірюється співвідношенням середньої виручки від експорту товарів і середніх витрат на імпорт за певний період часу [9]. Так, у категорії «керамічні вироби» ціновий індекс умов торгівлі у 2011 р. становив 115,9%, у 2012 р. – 103,4%, у 2013 р. – 103,2%. Кількісний індекс умов торгівлі по вказаній категорії будматеріалів: 2011 р. – 97,0%, 2012 р. – 126,3%, 2013 р. – 96,2% [9]. Очевидним є висновок, що на кінець аналізованого періоду має місце погіршення показників як кількісних умов торгівлі (30,0%), так і цінових (0,2%) за даною категорією будматеріалів.

Динаміка товарної структури експорту та імпорту по окремих категоріям продукції підгалузі «виробництво з каменю, гіпсу, цементу та деяких інших видів мінералів» представлена на рис. 1 і рис. 2.

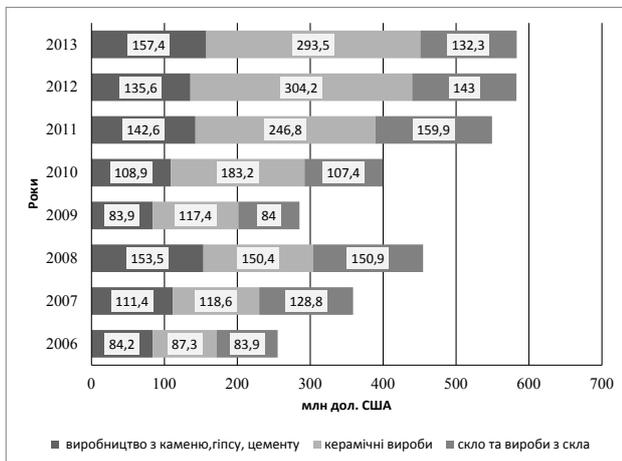


Рис. 1. Динаміка товарної структури експорту окремих видів будівельних матеріалів, млн. дол. США [9]

Як бачимо, проблема конкуренції з імпортними товарами стоїть достатньо гостро по бага-

тьом товарним групам вітчизняних будівельних матеріалів.

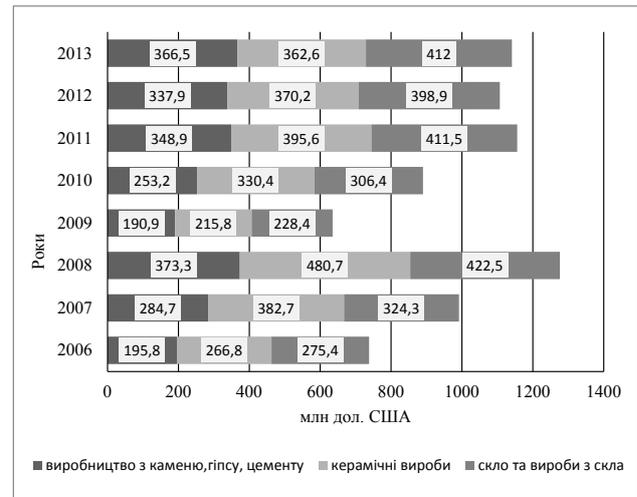


Рис. 2. Динаміка товарної структури імпорту окремих видів будівельних матеріалів, млн. дол. США [9].

У таблиці 3 представлено динаміку виробництва найважливіших видів будівельних матеріалів по Україні за період 2007–2013 рр. Переважна більшість із представлених категорій будівельної продукції втратила свої ринкові позиції, найбільший рівень спаду зафіксовано у категорії «цегла керамічна не вогнетривка будівельна» – 60,0%, та у категорії «виробництво елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю» – 63,0%. Зростання обсягів виробництва відмічено лише у категорії «виробництво плит та плиток керамічних» – у 2,2 рази і у категорії «виробництво блоків з ніздрюватих бетонів» – на 31,4%.

Ніздрюваті бетонні блоки (пінобетон, газобетон, керамзитобетон) представляють собою штучний камінь, який в своїй структурі має пори. Газобетон, який набирає все більшої популярності, виробляється із кварцового піску,

Таблиця 3

Виробництво окремих видів будівельної продукції по Україні

Назва будівельної продукції	2007	2013	Зростання/спад
Виробництво цегли керамічної не вогнетривкої будівельної, млн. шт. ум. Цегли	2312	915	↓ 60,0%
Виробництво блоків та цегли з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, млн. шт. ум. цегли	2225	1382	↓ 38,0%
Виробництво плит та плиток керамічних, тис. м ³	27063	58713	↑ 2,2 рази
Виробництво елементів конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, тис. т	9814	3660	↓ 63,0%
Виробництво сумішей бетонних готових для використання (товарних), тис. т	18917	13454	↓ 29,0%
Виробництво сумішей будівельних та бетонів (сухих), крім суміші бетонної готової, тис. т	2288	1462	↓ 36,10%
Виробництво виробів з гіпсу для будівництва, тис. м ²	79694	64527	↓ 19,0%
Виробництво цементу, тис. т	15018	9756	↓ 34,9%
Виробництво блоків з ніздрюватих бетонів, млн. шт. ум. цегли	528	694	↑ 31,4%

Джерело: [7; 9]

вапна, води, алюмінієвих домішок і цементу. Іноді газобетон називають газосиліконом. Висока екологічність та стійкість будматеріалу до різного роду зовнішнього впливу вирізняє його з поміж інших і передбачає перспективи щодо зростання обсягів виробництва.

Слід додати, що виробництво ніздрюватих бетонних блоків було розроблено ще століття тому, проте саме сьогодні, за оцінками експертів, [7] можна відмітити його друге народження на пострадянських просторах. Основними виробниками даного виду продукції в Україні є ТОВ «Аерок-Обухів», ПП «Будтехнологія-Н», ВАТ «Обухівський завод пористих виробів» та ін.

Сучасний ринок будівельних матеріалів вражає широтою свого асортименту та тією швидкістю, з якою матеріали, які були ще десятиліття тому на піку популярності, витісняються новими, більш досконалішими їх формами. Однак існують будівельні матеріали, які стабільно утримують свою домінуючу позицію у будівництві. Таким стіновим матеріалом є цегла.

Цегельною промисловістю України є галузь, що виробляє з мінеральної сировини, переважно з глини, різні види цегли: керамічну рядову, керамічну лицьову, клінкерну, силікатну, керамічні будівельні блоки, черепицю тощо. Цегельна промисловість розміщена по всій країні, але найбільше в Донецькому басейні і на Київщині. Найбільші заводи глиняної цегли розташовані в Ірпені та Запоріжжі, силікатної – в Херсоні, Дніпропетровську та Кривому Розі.

Досить популярним стіновим будівельним матеріалом на сьогодні є клінкерна цегла. Складний процес очищення, переробки сировини та випалення за надвисоких температур відповідним чином впливає на ціну продукції, тому і попит на неї в економічно несприятливі періоди відчутно знижується. Основними виробниками цегли клінкерної на вітчизняних теренах є ТОВ «Керамейя», ТОВ «Євротон», ТОВ «Білоцерківські будматеріали» [7] та ін.

Силікатна цегла є стіновим будівельним матеріалом, головним компонентом в виробництві якого є вапно, цемент і кварцовий пісок. Даний вид цегли дещо поступається керамічній по теплозахисту і вологостійкості, окрім того, абсолютно чистим екологічно його назвати не можна, оскільки вапно містить алергенні властивості. Безумовно, він має і беззаперечні переваги – висока звукоізоляція, морозостійкість і т. д., тому завжди є у попиті. Виробниками цегли силікатної в Україні є Житомирський комбінат силікатних виробів, Світловодський завод силікатних виробів, АТ «Цегла Трипілля» та ін.

Одним із самих екологічно чистих будівельних стінових матеріалів залишається керамічна цегла, що створена на основі натуральних природних складових – води і глини. В Україні керамічну цеглу виготовляє більш ніж 150 підприємств. В сегменті лицьової цегли до найбільш відомих виробників можна віднести такі підприємства: ПрАТ «Слобожанська будівельна

кераміка», ТОВ «Євротон», ТОВ «Керамейя», ТОВ «Альтко-Керам» [7] та ін.

Практично ні одне будівництво не обходиться без керамічної рядової цегли, будівельні об'єкти житлового, громадського та виробничого призначення передбачають її використання. Виробничі потужності даного стінового матеріалу розташовані по всій країні в максимальній близькості до сировинної бази. Вагома частка цегельного виробництва розташована в сільській місцевості, і за результатами дослідження [10] відзначено, що досить високий рівень у структурі собівартості керамічної цегли займає частка витрат на паливно-енергетичні ресурси, яка коливається в межах 30–40%.

В таблиці 4 представлена динаміка обсягів виробництва цегли не вогнетривкої керамічної будівельної по Україні та Вінницькій області за період 2003–2014 рр.

Таблиця 4
Виробництво цегли не вогнетривкої керамічної будівельної в Україні та Вінницькій області

Рік	Україна	Вінницька область	
	Цегла не вогнетривка керамічна будівельна, млн. шт. ум. цегли	Цегла не вогнетривка керамічна будівельна, млн. шт. ум. цегли	% у загальному обсязі країни
2003	1563	98,3	6,3
2004	1829	121,8	6,7
2005	1890	122,5	6,4
2006	2054	139,2	6,8
2007	2312	188,0	8,1
2008	2183	178,7	8,1
2009	1109	74,1	6,7
2010	1017	64,4	6,3
2011	1164	95,3	8,1
2012	900	81,2	9,0
2013	915	83,5	9,1
2014	945	72,1	7,6
Індекс динаміки за період	0,6	0,7	

Джерело: статистичні спостереження [9]

Як видно (табл. 4), втрата ємності ринку даного виду стінового матеріалу за період, що аналізується, по Україні становить 40%, по Вінницькій області – майже 30,0%.

З впровадженням в Україні ринкової економіки масовість та однотипність поступово почала змінюватись на індивідуальність та появу потреби належного сервісу. Окрім свого основного призначення, цегла служить і для надання естетичного зовнішнього вигляду будівлям. Цегла для кладки фасадів, оздоблювальна або лицьова виконують здебільшого

декоративні функції. Прийнято вважати, що цегла обов'язково має бути червоною. Однак на основі сучасних технологій можливо виробництво досить широкої варіації кольорової гами цегли. Мають вплив на попит та пропозицію в галузі і модні тенденції, принаймні задля виробництва досить популярної в останній час т. з. «баварської кладки» необхідно використовувати як мінімум п'ять відтінків цегли одного кольору, а також кладки, які поки що є рідкісними – в готичному та бранденбургському стилях [7]. Однак враховуючи вибагливість споживача, виробники мають застосовувати вміння задовольнити такого роду попит як свою конкурентну перевагу.

Як ми вже зазначали вище, очевидно є пов'язаність попиту на цеглу із зростанням обсягів будівництва. При цьому слід враховувати, що часи, коли географічні межі ринку збуту такого будівельного матеріалу, як цегла, обмежувалися переважно територією регіону, де розташоване підприємство-виробник, давно минули.

Серед усіх регіонів України традиційно найбільше будується у Києві. За період 2013–2014 рр. в столиці відзначено тенденцію до зниження активності у будівельній галузі. Так,

індекс будівельної продукції відносно попереднього року у 2013 р. становив 82,6%, у 2014 р. – 78,7%. Однак обсяги виконаних будівельних робіт по Києву у загальному обсязі по країні зростають. У 2013 р. цей показник становив 20,4 %, а у 2014 р. – 21,5% [9]. Враховуючи, що в столиці майже повністю відмовилися від панельних житлових будинків на користь монолітно-каркасних, зовнішні стіни яких, як відомо, споруджуються з цегли, то щоденна потреба у цеглі, особливо на початку т. з. будівельного сезону, набуває особливого аксіотажу.

В таблиці 5 наведено інформацію щодо обсягів виконаних будівельних робіт за видами по країні в цілому і по Вінницькому регіону.

У 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 50,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції в порівнянні до попереднього року по країні у 2011 р. становив 118,0%, 2012 р. – 91,7%, 2013 р. – 89,0%, 2014 р. – 78,3% ; у Вінницькій області, відповідно, 124,0%, 95,0%, 87,0 %, 72,1 % [9; 11].

Частка Вінницької області у загальному обсязі виконаних будівельних робіт у періоді, що аналізується, є відносно стабільною і коливається між 2,2–2,4 в. п.

Таблиця 5

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції по Україні і Вінницькій області, млн. грн.

	Будівництво, всього	Будівлі	у тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2010					
Україна	45137,0	20562,1	7260,3	13301,8	24574,9
Вінницька область	1005,1	399,5	177,3	222,2	605,6
% до загальної кількості	2,2	1,9	2,4	1,7	2,4
2011					
Україна	64288,2	27874,3	8606,9	19267,4	36413,9
Вінницька область	1490,6	630,1	217,8	412,3	860,5
% до загальної кількості	2,3	2,3	2,5	2,1	2,4
2012					
Україна	65484,9	29155,5	8994,4	20161,1	36329,4
Вінницька область	1561,5	894,1	232,2	661,9	667,4
% до загальної кількості	2,4	3,1	2,6	3,3	1,8
2013					
Україна	61242,9	29385,6	10581,1	18804,5	31857,3
Вінницька область	1434,5	727,0	244,0	483,0	707,5
% до загальної кількості	2,3	2,4	2,3	2,6	2,2
2014					
Україна	50228,7	24249,7	11096,9	13152,8	25979,0
Вінницька область	1138,5	714,4	346,5	367,9	424,1
% до загальної кількості	2,3	2,9	3,1	2,8	1,6

Джерело: статистичні спостереження [9; 11]

Зниження обсягів виконаних будівельних робіт накладає відповідний відбиток на результати фінансово-господарської діяльності галузі (табл. 6; 7).

Кількість підприємств в масштабах країни, які одержали прибуток за останній рік, зросла на 1,9%, однак їх сумарний прибуток зменшився на 38,0%, що погіршило тенденцію збитковості, і станом на кінець 2013 р. збиток у будівельному секторі країни становив 5547,2 млн. грн. (табл. 6).

Як видно з даних (табл. 7), фінансовий результат до оподаткування в будівельному секторі по регіону за період 2011–2013 рр. зріс майже втричі, крім того, відзначена позитивна тенденція щодо зростання як кількості прибуткових підприємств – на 7,6 в. п., так і їхнього сукупного прибутку – на 36,4 млн. грн.

Неабиякі проблеми щодо стабільності і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств будівельної індустрії несе в собі високий рівень зносу основних засобів.

Графічне зображення ступеня зносу основних засобів у будівельній галузі (рис. 3) вказує на потребу формування джерел відновлення виробничого потенціалу як по країні в цілому, де на кінець аналізованого періоду цей показник зріс до 50,1%, так і у Вінницькій області, де значення його набуло 47,3%.

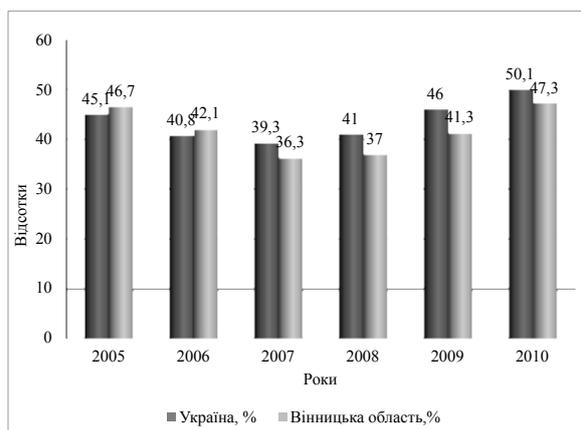


Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів галузі будівництво [9; 12].

Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності будівельно-індустріального комплексу вказує на досить широкий спектр проблем, пов'язаних як із відсутністю привабливого інвестиційного клімату через політично-економічну ситуацію в цілому по країні, так і з управлінською неспроможністю на рівні бізнес-одиниць.

На наш погляд, для запобігання тенденції до погіршення результатів виробничо-господарської діяльності у будівельному комплексі слід розглядати питання будівельного сектору в поєднанні із промисловістю будівельних матері-

Таблиця 6

Фінансові результати до оподаткування галузі будівництво по Україні

Роки	Фінансовий результат, млн. грн. (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		% до загальної к-ті підприємств	фінансовий результат, млн.грн.	% до загальної к-ті підприємств	фінансовий результат, млн.грн.
2000	40,0	60,0	883,4	40,0	843,1
2005	872,2	66,2	2642,8	33,8	1770,6
2008	-6807,9	62,8	6159,3	37,2	12967,2
2009	-3458,3	57,0	5433,2	43,0	8891,5
2010	-4418,2	55,3	4905,1	44,7	9323,3
2011	-3845,8	60,5	5373,0	39,5	9218,8
2012	-71,1	60,2	9139,1	39,5	9210,2
2013	-5547,2	62,1	5700,1	37,9	11247,3

Джерело: статистичні спостереження [9]

Таблиця 7

Фінансові результати до оподаткування галузі будівництво по Вінницькій області

Роки	Фінансовий результат, млн. грн. (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		% до загальної к-ті під-ств	фінансовий результат, млн. грн.	% до загальної к-ті під-ств	фінансовий результат, млн. грн.
2000	15,3	58,3	33,8	41,7	18,5
2005	19,5	70,5	33,7	29,5	14,2
2008	-31,8	67,4	73,2	32,6	105,0
2009	-104,5	5,1	43,7	45,9	148,2
2010	-57,1	49,2	43,7	50,8	100,8
2011	15,7	57,7	55,6	42,3	39,9
2012	28,2	62,0	61,7	38,0	33,5
2013	44,8	65,3	92,0	34,7	47,2

Джерело: статистичні спостереження [11. с. 83–84]

алів, оскільки в собівартості виробництва будівельних підприємств витрати на продукцію промисловості будівельних матеріалів в середньому складають більш ніж 50,0% [7]. Відповідно, від ефективності функціонування даної галузі промисловості залежить не лише кінцева вартість будівельної продукції, а й оновлення основних фондів та модернізація, звідси і загальна конкурентоспроможність комплексу.

Висновки. Економічно-політична нестабільність в країні не могла не позначитись на роботі будівельно-індустріального комплексу. Проведене аналізування будівельного сектору і промисловості будматеріалів вказує на досить глибокі підвалини фінансово-економічної неспроможності учасників ринку, що формують новий виток кризового стану у будівельно-індустріальному комплексі країни.

Найближчі перспективи ринку навряд чи зміняться на покращення. Тому підприємствам задля уникнення банкрутства та тривалого консервування виробничого процесу потрібно мобілізувати внутрішні резерви. Розуміння особливостей функціонування ринку за нестабільних економічних умов, що склались, дозволить побудувати т. з. стратегію виживання, яка має забезпечити формування механізму запобігання руйнівного впливу, який, на нашу думку, повинен передбачати перш за все прямий зв'язок із споживачем.

Практика функціонування бізнес-одиниць за сучасних економічних відносин доводить, що природа та спосіб функціонування підприємства значною мірою зумовлені розвитком інформаційних та комунікаційних технологій. Однак практика запровадження комунікаційних інновацій у просуванні продукції по ланцюгу «виробник – споживач» у будівельно-індустріальному комплексі є не дуже широко вживаною. Здебільшого таку місію на себе перебирають компанії-посередники, що має відбиток на вартості продукції та сприяє формуванню неліквідних залишків на підприємствах будівельної промисловості.

Потрібно відходити від устояних стереотипів і використовувати інноваційність у діях та підходах перш за все на рівні менеджменту. З огляду на зазначене, доречним буде управлінсько-господарчу програму підприємства будувати відповідно до принципу: «Для успіху не потрібно бути розумнішим за інших, потрібно просто бути на день швидше більшості» [13].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федотова С.Ю. Формування економічного механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельного підприємства : дис. ... канд. екон. наук / С.Ю. Федотова. – К., 2012.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/uroki_krizi_i_onovlene_bachennya_budivnitstva.html.
3. Малиш І.М. Механізм оцінки інвестицій в інновацію на підприємствах будівельної індустрії : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І.М. Малиш. – Дніпропетровськ, 2012.
4. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств / В.Л. Конащук, О.В. Новак // Економічний простір. – 2010. – № 38. – С. 217–224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/j-tit/ecpros>.
5. Глухова С.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств : дис. ... канд. екон. наук / С.В. Глухова. – Дніпропетровськ, 2011.
6. Тищенко О.М. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням їх специфіки / О.М.Тищенко В.Є. Хаустова, О.С. Беляєв // Проблеми економіки.– Харків. – 2013. – № 1. – С. 185–191 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/annotated-catalogue/?year=2013&abstract=2013_01_0
7. Асоціація. Спілка виробників будівельних матеріалів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avbmv.com.ua/>.
8. Всеукраїнська спілка виробників будматеріалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.avbmv.com.ua/index.php/novini-asotsiatsiji/695-10-zhovtnya-2014-roku-vidbulas-konferentsiya-eksportno-importni-postavki-budmaterialiv-pislya-pidpisannya-ugodi-z-es-reformuvannya-derzhavnikh-organiv-vladi-ta-deregulyatsiji-rinku>.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
10. Коваленко О.В. Енергетичний підхід у розв'язанні еколого-економічних проблем раціонального агробудівництва / О.В. Коваленко // збір. наук. ст. III Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Вінниця, 2011. – Т. 2. – С. 496–498 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eco.com.ua/>.
11. Статистичний щорічник України за 2013 рік. Державна служба статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка. – К., 2014 р. – 533 с.
12. Статистичний щорічник Вінниччини за 2011 рік. Головне управління статистики у Вінницькій області ; за заг. ред. С.Н. Ігнатова. – Вінниця, 2011– 580 с.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://probiznesmen.ru>.

УДК 334.01

Філатова Л.С.

*асистент кафедри менеджменту та моделювання в економіці
Вінницького національного технічного університету*

Новохацька Л.В.

*студент
Вінницького національного технічного університету*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕФІНІЦІЇ «КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ»

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS OF THE DEFINITION “MARKETING CONCEPT”

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто основні підходи до визначення поняття «концепції маркетингу». Виділено та досліджено роль п'яти класичних концепцій маркетингу, та акцентовано на важливій ролі сучасних концепцій, які враховують не лише збутову, виробничу діяльність і т. д., але й соціо-еколого-економічних фактори. Тому набуває актуальності визначення тенденцій розвитку сучасних концепцій маркетингу та їх місце в господарській діяльності підприємства.

Ключові слова: маркетинг, концепції маркетингу, управління, соціально-етичний маркетинг, партизанський маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению понятия «концепции маркетинга». Выделена и исследована роль пяти классических концепций маркетинга, сделан акцент на важную роль современных концепций, которые учитывают не только сбытовую, производственную деятельность и т. д., но и социо-эколого-экономические факторы. Поэтому становится актуальным определение тенденций развития современных концепций маркетинга и их место в хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, концепции маркетинга, управления, социально-этический маркетинг, партизанский маркетинг.

ANNOTATION

The present paper considers main approaches to the determination of “marketing concept” notion. There had been distinguished and investigated the role of five classical marketing conceptions, and important role of modern conceptions that included not only sale, production activities etc., but socio-economic factors is emphasized. Consequently, determination of tendencies of modern marketing conceptions development and their place in economic enterprise activity obtains importance.

Keywords: marketing, marketing conceptions, management, social and ethical marketing, guerilla marketing.

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігається стрімкий розвиток світової торгівлі. У зв'язку із конкуренцією підприємства повинні завойовувати прихильність споживачів не лише якістю продукції та сервісу, все більша увага зосереджується на ергономічності та дизайні торговельного обладнання закладів, що якісно вирізняє їх від конкурентів. Тому виникає питання про застосування концепцій маркетингу як запоруки розвитку організації та її успіху. Останнім часом все більше набуває актуальності розгляд проблеми концепції маркетингу та її подальше застосування в підприємницькій діяльності. Практично не існує керівників, які б недооцінювали важливу

роль маркетингу в сучасному управлінні організації. Але в той же час практична робота його концепцій потребує добре відпрацьованих технологій його реалізації, тому ця проблема набула розгляду авторами цієї статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема концепцій маркетингу була розглянута багатьма дослідниками, серед яких до зарубіжних відносяться Т. Левітт, Р. Кейт, Н. Борден, Д. Друкер, В. Вонг; до вітчизняних та російських – Г.Л. Барієв та О.У. Юлдашева, яка виділяє необхідність переходу до концепції когнітивного маркетингу.

Виділення невирішених раніше частини. Ряд питань в теорії та практиці залишилися невирішеними: немає єдиних підходів до визначення концепцій маркетингу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Уточнення та дослідження сутності поняття «концепції маркетингу» та їх подальше застосування в діяльності організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення ринкових відносин в Україні вимагає формування основних інститутів сучасної економіки, серед яких вирішальне значення має маркетинг, провідна функція якого в ринковій економіці полягає в організації вільного конкурентного обміну для забезпечення ефективного узгодження попиту і пропозиції. При цьому маркетинг орієнтується не лише на наявні потреби ринку, а й активно розробляє нові; саме через цю функцію реалізується внесок маркетингу в структурну перебудову економіки. Крім того маркетинг сприяє економічному зростанню та розвитку завдяки стимулюванню збільшення обсягів попиту та пропозиції, використання ефектів масштабу та досвіду, поліпшення на цій основі добробуту населення і створення нових економічних можливостей [1, с. 34].

Т.О. Примак [2, с. 23] визначає маркетинг як результат багаторічної еволюції поглядів менеджерів на цілі, завдання і методи розвитку промисловості і торгівлі. Великий вплив на формування концепції маркетингу надав науково-технічний прогрес, що забезпечив широке

розмаїття товарів, високі темпи їх оновлення, ефективно управління виробництвом.

Існує достатня кількість визначень поняття «концепції маркетингу». Отже, розтлумачимо основні із них.

Сутність даного поняття за Ф. Котлером [3, с. 11]: «Виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється».

В.П. Кутьков [4], визначаючи концепцію маркетингу, зазначає, що це – філософія управління, яка сприяє отриманню товаровиробниками прибутку за допомогою задоволення потреб споживачів шляхом зосередження уваги на довготерміновому і гнучкому визначенні: сфери ділової активності, ринку, цільових груп споживачів, головних стратегічних цілей.

Г.Л. Багієв [5, с. 45] зазначає, що у загальному значенні концепція часто розуміється як система поглядів, система основних ідей, загальний задум, інтегрована цільова філософія господарювання. Тому концепція передбачає науково обґрунтовану ув'язку таких її компонентів, як ідея, стратегія, інструментарій та мета.

Отже, можемо відмітити, що концепція маркетингу – це філософія управління, філософія виробництва, яка залежить від рівня розвитку світового господарства.

Залежно від рівня розвитку виробництва і попиту на запропоновані товари концепції маркетингу зазнавали еволюційного розвитку. Їх зміни в основному визначалися і продовжують визначатися станом і взаємодією в ринковому просторі таких суб'єктів, як виробник (продавець), споживач (покупець) і держава (влада). Ще одним важливим фактором, вплив якого особливо зріс останнім часом, став фактор розвитку технічних засобів, вдосконалення яких відбувається в тісному взаємозв'язку з розвитком всього суспільства. Світова наука і практика в області маркетингу рекомендують виділяти наступні його концепції, що склалися в результаті еволюції [6].

Цю класифікацію найкраще було розкрито Ф. Котлером [3], відповідно до якої є п'ять глобальних, фундаментально-історичних, концепцій маркетингу, на основі яких комерційні організації ведуть свою збутову діяльність (рис. 1):

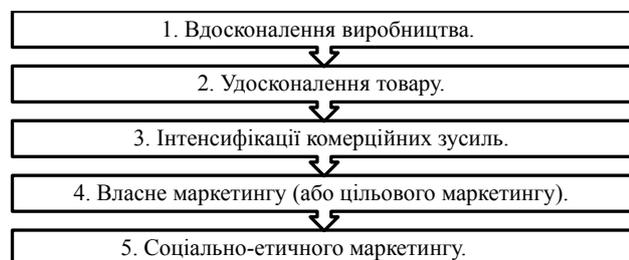


Рис. 1. Концепції маркетингу за Ф. Котлером [3]

Котлер стверджує, що концепції вдосконалення виробництва (1) і удосконалення товару (2) – це стратегії збуту в період до початку Другої світової війни; концепції інтенсифіка-

ції комерційних зусиль (3) і власне маркетингу (або цільового маркетингу) (4) з'явилися відразу після Другої світової війни; концепція соціально-етичного маркетингу (5) – найбільш сучасна і прогресивна, оскільки вона ефективно для фірми «направляє зусилля персоналу фірми для досягнення бажаних рівнів збуту на різних ринках» і, крім того, являє собою явище самого останнього часу [3, с. 58].

Отже, існує п'ять основних класичних концепцій маркетингу, які виникли під впливом факторів розвитку ринку і являють собою основу для ведення підприємствами збутової діяльності.

Історично першою виникла так звана концепція «вдосконалення виробництва», заснована на твердженні, що споживачі будуть купувати товари, які широко поширені і доступні за ціною, отже, керівництво має зосередити свої зусилля на вдосконаленні виробництва і системи розподілу. Концепція вдосконалення виробництва знаходить застосування в двох ситуаціях: коли попит на товар перевищує пропозицію і коли собівартість товару занадто висока, тобто її необхідно знизити, для чого потрібно підвищення продуктивності праці [7].

Практично одночасно з концепцією «вдосконалення виробництва» сформувалася концепція «удосконалення товару». Вона виходить з твердження, що споживачі будуть віддавати перевагу товарам, які мають вищу якість і володіють кращими експлуатаційними властивостями і характеристиками.

Отже, фірма повинна зосередити свої зусилля на вдосконаленні товару при забезпеченні помірних і доступних основній масі споживачів цінах.

Для концепції вдосконалення товару характерні такі особливості: концентрація зусиль на виробництві високоякісних товарів чи послуг і спробі завоювати покупців шляхом пропозиції кращих товарів у своїй товарній групі; зосередження уваги на функціональних особливостях як новизні та репутації кращого товару, в умовах, коли ціна не є вирішальним чинником для покупця [3, с. 59].

Можемо зробити висновок, що дві вищезгадані концепції маркетингу покликані задовольнити потреби та смаки споживачів. Вони є основою для розробки кращих властивостей товару, підвищення ефективності виробництва.

Концепції інтенсифікації комерційних зусиль і маркетингу часто плутають один з одним. Тому існує певне їх розмежування. Комерційні зусилля по збуту – це турбота про потреби продавця по перетворенню його товару в готівку, а маркетинг – турбота про задоволення потреб клієнта у вигляді товару і ряду факторів, пов'язаних із створенням, поставкою і, нарешті, споживанням цього товару.

Об'єкт основної уваги в концепції інтенсифікації комерційних зусиль – існуючий товар фірми. Забезпечення прибуткового збуту вима-

гає напружених комерційних зусиль і заходів стимулювання. У концепції маркетингу головним об'єктом є цільові клієнти фірми з їх потребами. Фірма інтегрує і координує всю свою діяльність з розрахунком на забезпечення задоволеності клієнтів, отримуючи прибуток саме завдяки створенню і підтримці споживчої задоволеності. По суті своїй, концепція маркетингу – це орієнтація на потреби і потреби клієнтів, підкріплена комплексними зусиллями маркетингу, націленими на створення споживчої задоволеності [8, с. 65].

Можемо відмітити, що концепція інтенсифікації комерційних зусиль базується на тому, що споживачі не будуть купувати активно товар, поки не будуть вжиті спеціальні заходи щодо просування товару на ринок і широкомасштабного продажу.

Проблеми захисту навколишнього середовища, енергетична криза другої половини 70-х років радикальним чином вплинули на суспільно-етичні та, як наслідок, на управлінські установки менеджерів. Період, починаючи з 80-х років ХХ ст. пов'язаний з орієнтацією на соціально-етичний маркетинг, який спрямований не тільки на виявлення потреб та інтересів цільових ринків, їх задоволення більш ефективними і більш продуктивними, ніж у конкурентів, способами, але і з урахуванням вимоги збереження та/або зміцнення благополуччя споживача і суспільства в цілому.

Отже, концепція соціально-етичного маркетингу передбачає визначення потреб споживачів та їх ефективніше задоволення, ніж конкурентів, з урахуванням інтересів усіх членів суспільства.

Завдяки орієнтації на концепцію соціально-етичного маркетингу деякі зарубіжні компанії уже досягли значного зростання обсягів продажу та прибутковості, оскільки завоювали довіру споживачів [3, с. 63].

Отже, концепція соціально-етичного маркетингу орієнтована на конкуренцію між фірмами за споживачів. Тому потрібно бути обережним, адже прагнення підприємства до задоволення запитів споживачів може призвести до небажаних наслідків, з суспільної точки зору. Наприклад, застосування миючих засобів призводить до забруднення водного середовища, використання фреону впливає на зміну озонового шару, будівництво атомних електростанцій має суттєвий негативний вплив на атмосферне повітря.

В наш час концепція соціально-етичного маркетингу спрямовує свої зусилля на підвищення добробуту суспільства та екологізацію виробництва. Складність її використання полягає у тому, що в деяких випадках інтереси підприємства-виробника, споживачів та суспільства зіштовхуються і не завжди вдається знайти компроміс, який би задовольнив усіх учасників. Це спричинило виникнення ще однієї концепції – концепції «інноваційного маркетингу».

На думку її автора С.М. Ілляшенка [9, с. 46], саме концепція інноваційного маркетингу може стати тією перехідною концепцією, сходинкою, яка дозволить досягти вершини, де поєднуються інтереси виробників, споживачів і всього суспільства. Автором подано власне бачення еволюції концепції маркетингу, в якій концепція інноваційного маркетингу знаходиться між концепцією традиційного та соціально-етичного маркетингу. Він стверджує, що спочатку виробники повинні задовольнити власні інтереси, враховуючи при цьому потреби споживачів, а вже потім докласти зусиль для задоволення потреб усього суспільства.

На нашу думку, саме концепція інноваційного маркетингу являється рушійним фактором, який дозволяє підприємствам вийти на якісно новий рівень розвитку. Можна з упевненістю сказати, що дана концепція є основною концепцією сьогодення.

Досить цікавим вектором сучасного маркетингу є концепція партизанського маркетингу. Партизанський маркетинг – концепція маркетингу, яка спрямована на пошук фірмою або підприємцем своєї маркетингової ніші, відмовою від відкритого конкурування зі своїми потужними конкурентами у «чистому полі», концентрації зусиль на відокремлених ділянках «фронту» та використанні нетрадиційних, але ефективних способів реклами та просування своїх товарів та послуг [10].

Великого розмаху набула концепція маркетингу взаємовідносин. Л. Беррі [11, с. 25] мав на увазі під даною концепцією «завоювання клієнтів, підтримку і зміцнення взаємин з ними». К. Гренрус виділяв основною функцією пошук, формування, підтримання, зміцнення, а при необхідності і переривання взаємовідносин з клієнтами та іншими зацікавленими в роботі компанії суб'єктами ринку. Р. Морган і Ш. Хант розглядали теорію маркетингу взаємовідносин як частину мережевої парадигми. Вони розуміють його як управління, спрямоване на розвиток і підтримку успішних взаємин обміну [12, с. 56].

Отже, можемо відмітити, що, окрім класичних концепцій великої популярності, набули концепції, які спрямовані на нетрадиційні способи збуту товарів та на міцні взаємовідносини з споживачами.

Сучасна маркетингова концепція представлена різноманітними концепціями: понятійними концепціями (як філософії бізнесу, як науки, як управлінської концепції); концепції маркетингу залежно від стану попиту (розвиваючий, протидіючий маркетинг, демаркетинг, ремаркетинг); прикладні концепції маркетингу залежно від сфери його використання; прикладні концепції комерційного маркетингу (промисловий, торговий, банківський); прикладні концепції некомерційного маркетингу (передвиборний, релігійний, соціальний маркетинг, макромаркетинг); управлінські кон-

цепції маркетингу (концепція стратегічного маркетингу, конкурентної раціональності, максімаркетингу, власне маркетингового управління) [13].

Отже, класичні концепції є основою для ведення організаціями успішної маркетингової діяльності. Окрім них, під впливом смаків споживачів, розвитку ринку, внаслідок сильної конкуренції з'явилися і інші концепції, які сьогодні є досить популярними та поширеними. Саме їх використання дає змогу організаціям здійснювати маркетингову діяльність ще ефективніше та виходити на якісно новий рівень розвитку.

Висновки. Найбільш актуальною для ринкових умов сьогодення є концепція соціально-етичного маркетингу. Вона спрямовує завдання маркетингу на аналіз потреб і запитів споживачів та задоволення їх кращим, аніж конкуренти, способом за одночасного зростання добробуту всього суспільства. Метою маркетингу при цьому стає гармонізація інтересів споживача, виробника і суспільства. Головною передумовою виокремлення цієї концепції стали зміни світової економіки та усвідомлення спільнотою необхідності впровадження в життєдіяльність і виробництво принципів соціо-еколого-економічного або сталого розвитку. Та з впливом багатьох факторів великого розмаху набувають сучасні концепції, такі як партизанський маркетинг, маркетинг взаємовідносин та інноваційний маркетинг, які є сьогодні провідними у веденні маркетингової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вачевський М. Суть і принципи маркетингу в діяльності підприємства / М. Вачевський / Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 34–39.
2. Примак Т.О. Маркетинг : [навч. посібник] / Т.О. Примак. – К. : Вища шк., 2004. – 320 с.
3. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер / – М. : Прогресс, 1990. – с. 654.
4. Кутьков В.П. Теоретичні аспекти концепції маркетингу як філософії управління регіоном / В.П. Кутьков // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/12.pdf>.
5. Багив Г.Л. Маркетинг : [учебник] / [Г.Л. Багив, В.М. Тарасевич, Х. Анн]. – М. : Экономика, 2001. – 718 с.
6. Концепції маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yua.com.ua/content/item/konceptii-marketinga/>
7. Записки маркетолога. Концепції маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/marketing/
8. Відяпіна В.І. Сутність сучасної концепції маркетингу: Бакалавр економіки : [хрестоматія] / В.І. Відяпіна // – 2002. – 282 с.
9. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : [монографія] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД „Університетська книга”, 2008. – 615 с.
10. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Партизанський_маркетинг.
11. Berry L.L. Relationship Marketing // L.L. Berry, G.L. Shostak, and G. Upah, eds. Emerging Perspectives on Services Marketing. Chicago: AMA, 1983. pp. 25–38.
12. Popova Ju.F. Mezhi i smennye seti na promyshlennyh rynkah Rossii: teoriya i praktika upravleniya. SPb: Nauka. 2008. – 355 p.
13. Кондратьев А. Маркетинг: концепции и решения / А.М. Кондратьев. – Москва, 2003. – 160 с.

УДК 005.52:005.33:658 (477.52)

Носонова Л.В.

методист лабораторії педагогічних інновацій
факультету підвищення кваліфікації та післядипломної освіти
Сумського державного університету

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ»

APPLICATION OF SWOT-ANALYSIS TO DETERMINE THE COMPETITIVENESS OF PUBLIC JSC “SUMY “NASOSENERGOMASH” PLANT”

АНОТАЦІЯ

В статті запропоноване вдосконалення методики проведення SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності, що ґрунтується на циклічності його використання та врахуванні повторюваних та неповторюваних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ АТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

Ключові слова: машинобудування, SWOT-аналіз, конкурентоспроможність, стратегічне планування, стратегія розвитку, сильні та слабкі сторони підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье предложено усовершенствование методики проведения SWOT-анализа для определения конкурентоспособности, основанное на цикличности его использования и учете повторяющихся и неповторяющихся факторов внутренней и внешней среды АО «Сумской завод «Насосенергомаш».

Ключевые слова: машиностроение, SWOT-анализ, конкурентоспособность, стратегическое планирование, стратегия развития, сильные и слабые стороны предприятия.

ANNOTATION

The article suggests improving method of SWOT-analysis to determine the competitiveness based on cycling of its use and taking into account the recurring and non-repeating factors of internal and external environment of Public JSC “Sumy “Nasosenergomash” Plant.”

Keywords: engineering industry, SWOT-analysis, competitiveness, strategic planning, strategy development, strengths and weaknesses of the company.

Постановка проблеми. Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва. Рівень розвитку машинобудування є одним із найважливіших показників соціально-економічного розвитку країни, галузь машинобудування визначає рівень технологічного розвитку інших секторів економіки.

Актуальність теми визначається тим, що кожне підприємство машинобудівної галузі застосовує різні методи аналізу для визначення рівня свої конкурентоспроможності та постійно здійснює пошук варіантів для створення попиту на власну продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато підприємств для визначення конкурентоспроможності обирають SWOT-аналіз як один із основних методів стратегічного аналізу.

Загальна методика проведення SWOT-аналізу досить широко висвітлена багатьма науковцями, зокрема, такими як: Г. Семенов, О. Ярошевская [1], Л. Шкуліпа, [2], М. Пивоваров, А. Шаповалов [3], М. Згуровський, К. Перевезра [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин. Проте недостатня увага приділяється особливостям застосування цього методу для конкретних підприємств машинобудівної галузі.

Вважаємо, що існуючі дослідження потребують подальшого розвитку в частині адаптації даного методу до специфіки конкретного підприємства або направлено на вдосконалення методики проведення SWOT-аналізу для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення та обґрунтування особливостей застосування матричного методу стратегічного аналізу – SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на прикладі АТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні одним із основних завдань підприємств машинобудівної промисловості є розроблення і виконання цільових програм перспективного розвитку та створення конкурентоспроможної продукції [5, с. 9].

Сумщина має потужний сектор машинобудування, який демонструє найвищі темпи росту обсягів виробництва серед інших галузей. На нашу думку, головною метою діяльності підприємств машинобудування м. Суми повинно стати створення конкурентоспроможного комплексу, здатного забезпечити якісною інноваційною продукцією потреби споживачів на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту.

АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» є лідером серед вітчизняних розробників і виробників відцентрових насосів для заводнення нафтонасосних пластів, замовниками яких є як країни СНД, Прибалтики, так і країни далекого зарубіжжя. Отже, рівень його конкурентоспро-

можності на різних ринках є предметом постійного аналізу.

Взагалі, дослідження конкурентоспроможності підприємства передбачає з'ясування певного кола вимірників, які пропонуються в сучасній економічній теорії та практиці [6, с. 183].

Для визначення конкурентоспроможності та для подальшої розробки стратегічних планів поведінки об'єкта в конкурентному середовищі найчастіше застосовуються методи стратегічного аналізу.

За способом виконання виділяють індикаторні та матричні методи. Система індикаторів, яка лежить в основі будь-якого індикаторного метода, ґрунтується за напрямками аналізу (індикатор використання ресурсів, праці, місткості ринку). Кожен індикатор являє собою співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображують найбільш значні характеристики об'єкта або його діяльності. Кожен індикатор складається з кількох показників або навіть їх груп, які характеризують стан об'єкта в цілому або його окремих функціональних та часткових елементів. Матричні методи дозволяють підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи як складові елементи системи, так і взаємозв'язки між ними. Зв'язки і елементи можуть розглядатися у статичній або динамічній [7, с. 169].

До матричних методів відносять: SWOT-аналіз, матриці BCG, Shell/DPM, моделі HOFER/SCHENDEL, LOTS-аналіз, SPACE-аналіз, GAP-аналіз, PIMS-аналіз та PEST-аналіз.

SWOT-аналіз представляє собою узагальнену оцінку для розуміння та управління навколишнім середовищем, в якому функціонує машинобудівне підприємство. Ця модель матричного аналізу допомагає управлінцям виділяти ключові перешкоди, що постають перед суб'єктом господарювання, в процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На основі таких досліджень формулюється стратегія, в якій особливий акцент робиться на визначальні проблеми [8, с. 178].

Абревіатура SWOT походить від англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози).

Основною метою SWOT-аналізу діяльності машинобудівного підприємства є виявлення конкурентних переваг на основі діагностики бізнес-процесів та визначення основних перспективних шляхів розвитку підприємства в рамках конкретної ринкової ситуації.

Таким чином, базова діагностика, що є основою розробки портфелю стратегій перспективного розвитку машинобудівного підприємства, формує його фінансову стабільність, підвищує конкурентоспроможність й адаптивність, робить більш гнучкою виробничо-господарську систему, формує умови для підвищення його результативності та ефективності [9, с. 176].

Результати проведеного SWOT-аналізу із застосуванням конкретних матриць виступають надійним підґрунтям для формулювання основних положень стратегічного розвитку підприємств.

До основних завдань SWOT-аналізу відносять:

- виявлення можливостей, які відповідають ресурсам фірми;
- визначення загроз і розробку заходів щодо знешкодження їх впливу;
- виявлення сильних сторін фірми й зіставлення їх із ринковими можливостями;
- визначення слабкостей фірми та розробка стратегічних напрямів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг фірми та формування її стратегічних пріоритетів [10, с. 153].

Метод SWOT-аналізу діяльності підприємств є загальною схемою, яку кожного разу необхідно пристосовувати до конкретних умов та до вирішення певних завдань. Частіше за все такими завданнями є формування комплексу дій щодо перетворення слабких сторін підприємства на переваги, загроз на можливості, а також розвитку сильних позицій.

З позицій оптимального використання зовнішнього та внутрішнього потенціалів й розробки перспективної стратегії керівництво підприємства має визначити сфери напрямку своїх зусиль при різних варіантах зростання [11, с. 149].

Отже, застосування методу SWOT-аналізу дає можливість встановити лінії зв'язку між сильними та слабкими сторонами, які притаманні даному підприємству, із зовнішніми можливостями та загрозами. Таким чином, при плануванні заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно поєднувати внутрішні можливості (його сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену у можливостях і загрозах).

М.Г. Саєнко визначає SWOT-аналіз як процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами) і слабкостями, результати якого надалі можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [12, с. 99].

Після того як складено конкретний список слабких і сильних сторін підприємства, а також можливостей та загроз, настає етап встановлення зв'язків між ними. Для цього необхідно скласти матрицю SWOT.

Матриця SWOT будується в двох векторах: стан зовнішнього середовища (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього середовища (вертикальна вісь). Кожний вектор розбивається на два рівні: можливості і загрози, які були виявлені у зовнішньому середовищі, сила і слабкість потенціалу підприємства. На перетинах окремих складових груп факторів формуються чотири поля (квадранти). Для них характерні

певні стратегічні вказівки, які формулюються на основі взаємозв'язків окремих елементів SWOT і які необхідно враховувати під час розроблення стратегії відповідного типу [13, с. 151].

Таким чином, алгоритм проведення SWOT-аналізу складається з таких основних кроків:

- 1) формування експертних груп;
- 2) заповнення матриці SWOT;
- 3) проведення експертного оцінювання;
- 4) обробка (зведення) результатів;
- 5) аналіз результатів.

Успішне застосування методології SWOT-аналізу допомагає структурувати наявну інформацію, по-новому поглянути на поточну ситуацію і не лише оцінити можливості, розкрити загрози, але і спробувати на підставі цього отриману інформацію врахувати у майбутніх стратегіях розвитку підприємства.

У вузькогалузевому аспекті даний вид аналізу допомагає розробити багатокритеріальну модель та виконати її комп'ютерну реалізацію (експеримент), одержати якісну і кількісну інтерпретацію, визначити напрямки подальшого розвитку моделі, а також шляхи її практичного використання у процесі дистрибуції продукції (послуг) на ринку [14, с. 162].

До основних переваг SWOT-аналізу можна віднести наступні:

- систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного управління;
- визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів;
- періодична діагностика сектору ринку та ресурсів підприємства;
- діагностування як всього підприємства, так і окремих його структурних підрозділів.

Найважливіші недоліки цього методу стратегічного аналізу можна сформулювати наступним чином:

- суб'єктивізм при встановленні номенклатури стратегічних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ, а також при визначенні значущості їх для підприємства;

- постійне відставання інформації про середовище, що аналізується, від теперішнього часу;

- невірність питання забезпечення знаходження єдиного правильного управлінського рішення, а орієнтація тільки на встановлення загального напрямку розвитку підприємства;

- відсутність врахування проблеми ризиків, з якими повсякденно стикається кожне підприємство [15, с. 74].

Вважаємо, що основні недоліки SWOT-аналізу можна розділити на ті, які підприємство може мінімізувати, та ті, які не залежать від його дій (незмінні та змінювані). Наприклад, для мінімізації недоліків, пов'язаних з відставанням інформації про зовнішню ситуацію чи внутрішні можливості, направлених на підвищення рівня конкурентоспроможності, необхідним є застосування циклічної схеми проведення SWOT-аналізу.

Для визначення загальної стратегії розвитку підприємства та врахування додаткових чинників впливу доцільним є виділення повторюваних та неповторюваних показників внутрішнього та зовнішнього середовищ з подальшим встановлення зв'язків між ними.

Додатковими заходами для визначення конкурентних переваг підприємства є аналіз конкурентних позицій галузі, вартості підприємства як цілісного майнового об'єкту, аналіз управлінської та фінансової діяльності, економічної безпеки тощо. Такий комплексний підхід надасть можливість оцінити операційну діяльність підприємства та надати точну та достовірну оцінку його поточного стану.

Проте у сучасних умовах вітчизняні підприємницькі структури стикаються з проблемами, які

Таблиця 1

Показники слабких та сильних сторін АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та зовнішніх можливостей та загроз у 2011 р.

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Входить до великої міжнародної групи ГМС 2. Стабільний ріст обсягів виробництва 3. Багаторічний досвід роботи на ринку (більш ніж 50 років) 4. Збільшення експорту 5. Потужна матеріальна та конструкторська бази 6. Придбання активів ТОВ «Автостоянка» 7. Постійна клієнтська база 8. Впровадження інновацій 9. Висококваліфіковані кадри 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень зношеності основних фондів 2. Ресурсозалежність виробництва 3. Висока собівартість продукції 4. Високий рівень податків 5. Митні бар'єри 6. Слабкий фінансовий потенціал підприємства 7. Основні ринки збуту – країни СНД
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення термінів виробництва насосів 2. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва 3. Розробка власних антикризових заходів 4. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва 5. Подовження гарантійного терміну обслуговування продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока вартість кредитних ресурсів 2. Поява нових конкурентів 3. Зменшення пакету замовлень на наступний рік 4. Інфляційні очікування 5. Здороження ресурсів для виробництва

знаходяться поза межами їх впливу, а тому хоча і мають ряд сильних сторін, можливостей та переваг на внутрішньому ринку, все ж потребують допомоги з боку міської влади, зокрема, і нових стратегій розвитку з урахуванням і обмеженням впливу слабких сторін та загроз [16, с. 25].

З метою визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш», а також чинників, які можуть вплинути на конкурентні позиції підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту у майбутньому, проведемо аналіз за 2011–2013 рр. з використанням матричного методу SWOT-аналізу. Вихідні дані для проведення аналізу – дані річної звітності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [17].

Етап 1. Визначимо сильні та слабкі сторони підприємства а також зовнішні можливості та загрози для кожного з аналізованих років (табл. 1, табл. 2, табл. 3).

Етап 2. Для визначення основної стратегії підприємства виділяємо повторювані показники кожного поля матриць, зводимо їх в

окрему матрицю SWOT-аналізу та зіставляємо між собою. На кожному з полів розглянемо всі можливі комбінації та виділимо ті, які впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства (табл. 4).

Розглянемо комбінації «сильні сторони/можливості» – поле СМ.

С₁-М₄: членство АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» у міжнародній групі ГМС надає можливість залучення додаткових інвестицій від компаній – членів групи для збільшення власних активів, які можуть бути направлені, наприклад, на модернізацію обладнання.

С₃-М₂: маючи потужну матеріальну та конструкторську бази та орієнтуючись на нові запити споживачів, команда підприємства має сприятливе поле для вдосконалення систем автоматизації, проектування та виробництва.

С₅-М₁: при вдосконаленні технологій та впровадженні нових прогресивних способів та методів підприємство має потенціал для скорочення термінів виробництва насосів.

Таблиця 2

Показники слабких та сильних сторін АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та зовнішніх можливостей та загроз у 2012 р.

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> Збільшення кількості працівників Входить до великої міжнародної групи ГМС Багаторічний досвід роботи на ринку (більш ніж 50 років) Потужна матеріальна та конструкторська бази Постійна клієнтська база Впровадження інновацій Висококваліфіковані кадри 	<ol style="list-style-type: none"> Слабка маркетингова політика Високий рівень зношеності основних фондів Ресурсозалежність виробництва Висока собівартість продукції Високий рівень податків Митні бар'єри Слабкий фінансовий потенціал підприємства Основні ринки збуту – країни СНД
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> Скорочення термінів виробництва насосів Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва Розробка насосів для АЕС Розробка власних антикризових заходів Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> Нестабільна економічна ситуація в світі та країні Висока вартість кредитних ресурсів Поява нових конкурентів Зменшення пакету замовлень на наступний рік Здороження ресурсів для виробництва

Таблиця 3

Показники слабких та сильних сторін АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та зовнішніх можливостей та загроз у 2013 р.

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> Збільшення кількості працівників Входить до великої міжнародної групи ГМС Стабільний ріст обсягів виробництва Багаторічний досвід роботи на ринку (більш ніж 50 років) Потужна матеріальна та конструкторська бази Постійна клієнтська база Впровадження інновацій Висококваліфіковані кадри 	<ol style="list-style-type: none"> Слабка маркетингова політика Високий рівень зношеності основних фондів Ресурсозалежність виробництва Висока собівартість продукції Високий рівень податків Митні бар'єри Слабкий фінансовий потенціал підприємства Основні ринки збуту – країни СНД
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> Скорочення термінів виробництва насосів Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва Розробка насосів для нафтових установок Покращення зв'язків країни з ЄС та розширення ринків експорту Розробка власних антикризових заходів Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> Висока вартість кредитних ресурсів Поява нових конкурентів Зменшення пакету замовлень на наступний рік Здешевлення вартості нафти Здороження ресурсів для виробництва

Таблиця 4

Зведена матриця SWOT-аналізу повторюваних показників

Фактори зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
	Внутрішні фактори	1. Скорочення термінів виробництва насосів 2. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва 3. Розробка власних антикризових заходів 4. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва
Сильні сторони	Поле СиМ (сильні сторони/можливості)	Поле СиЗ (сильні сторони/загрози)
1. Входить до великої міжнародної групи ГМС 2. Багаторічний досвід роботи на ринку (більш ніж 50 років) 3. Потужна матеріальна та конструкторська бази 4. Постійна клієнтська база 5. Впровадження інновацій 6. Висококваліфіковані кадри	Си ₁ -М ₁ ; Си ₃ -М ₂ ; Си ₅ -М ₁ ; Си ₆ -М ₃ .	Си ₁ -З ₃ ; Си ₂ -З ₂ ; Си ₄ -З ₃ ; Си ₅ -З ₁ .
Слабкі сторони	Поле СлМ (слабкі сторони/можливості)	Поле СлЗ (слабкі сторони/загрози)
1 Високий рівень зношеності основних фондів 2 Ресурсозалежність виробництва 3 Висока собівартість продукції 4 Високий рівень податків 5 Митні бар'єри 6 Слабкий фінансовий потенціал підприємства 7 Основні ринки збуту – країни СНД	Сл ₁ -М ₁ ; Сл ₄ -М ₁ ; Сл ₆ -М ₄ .	Сл ₁ -З ₁ ; Сл ₂ -З ₄ ; Сл ₃ -З ₃ ; Сл ₅ -З ₃ ; Сл ₇ -З ₃ .

Си₆-М₃: маючи потужну кадрову базу, АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» для розробки антикризових заходів має можливість залучити висококваліфікованих фахівців.

Як бачимо, поле СиМ є найбільш сприятливим для АТ «Сумський завод «Насосенергомаш», що дозволяло використовувати сильні сторони для отримання віддачі від наявних можливостей, реалізуючи основну стратегію розвитку АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» протягом трьох років.

Розглянемо комбінацію «слабкі сторони/можливості» – поле СлМ.

Сл₁-М₁: високий рівень зношеності основних фондів підприємства неминуче призводить до скорочення термінів виробництва насосів.

Сл₄-М₄: компенсація високого рівня податків можлива за рахунок власних коштів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

Сл₆-М₄: для того щоб залишатись конкурентоспроможним (мати стабільні позиції на ринку), підприємство повинно намагатись за рахунок власних коштів покращувати свій слабкий фінансовий стан.

Як бачимо, поле СлМ дозволяє за рахунок можливостей долати наявні на підприємстві слабкі сторони. Комбінація «слабкі сторони/можливості» утворює стратегію для внутрішніх перетворень.

Розглянемо комбінацію СиЗ – «сильні сторони/загрози».

Си₁-З₃: плідне партнерство підприємства з компаніями групи ГМС може сприяти збільшенню пакету замовлень.

Си₂-З₂: багаторічний досвід роботи на ринку забезпечує підприємству впевнені стійкі позиції у порівнянні з конкурентами.

Си₄-З₃: співпраця з постійними замовниками сприяє підписанню нових договорів про співробітництво, а отже, отриманню замовлень, забезпечуючи при цьому завантаження та безперервність виробництва.

Си₅-З₁: як відомо, фінансово-кредитна підтримка, відповідно до умов кредитування, потребує від суб'єктів підприємницької діяльності певних гарантій, які можуть бути забезпечені, наприклад, наявним сучасним обладнанням на підприємстві, створеним за інноваційними технологіями.

Таким чином, поле СиЗ передбачає використання сильних сторін підприємства для усунення можливих ризиків. Отже, комбінація «слабкі сторони/можливості» утворює стратегію потенційних переваг.

Розглянемо останнє поле матриці – СлЗ («слабкі сторони/загрози»).

Сл₁-З₁: для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. Позичальник (у даному випадку АТ «Сумський завод «Насосенергомаш») має матеріально гарантувати кредитору виконання кредитних зобов'язань – мати грошові чи товарно-матеріальні цінності. Основні фонди підприємства, які мають високий рівень зношеності, не можуть виступати гарантами кредитування або ж сприяти здешевленню процентної ставки по кредиту.

Сл₂-З₄: постійне здороження вартості ресурсів, необхідних для виробництва продукції, обмежує підприємство у їх закупівлі.

Сл₃-З₃: щорічне збільшення собівартості продукції відповідним чином відображається на збільшенні вартості готової продукції, що звичайно призводить до зменшення пакету замовлень.

Сл₅-З₃: складність співробітництва АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» із закордонними замовниками через специфіку митних вимог спричиняє зменшення пакету замовлень.

Сл₇-З₃: підприємства-замовники з країн СНД намагаються орієнтуватись на свої внутрішні ринки, що сприяє зменшенню пакету замовлень для даного підприємства.

Як бачимо, поле СлЗ є найнебезпечнішим для АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Слабкі позиції підприємства та небезпеку можливих загроз можна розглядати як обмеження стратегічного розвитку.

Етап 3. Для врахування додаткових чинників зведемо в окрему матрицю SWOT-аналізу неповторювані показники сильних та слабких сторін підприємства кожного з аналізованих років та повторювані показники можливостей та загроз. На кожному з полів розглянемо всі можливі комбінації та виділимо ті, які можуть вплинути у майбутньому на конкурентоспроможність підприємства (табл. 5).

Розглянемо комбінації «сильні сторони/можливості» – поле СиМ.

Си₁-М₁: фактор збільшення штатних працівників у відповідних структурних підрозділах сприятиме оперативнішому виконанню технологічних операцій, скорочуючи при цьому терміни випуску готової продукції.

Си₂-М₂: приріст обсягів виробництва стимулюватиме підприємство до вдосконалення систем модернізації, автоматизації та виробництва продукції.

Си₄-М₄: придбання будь-яких активів дасть можливість підприємству збільшити власні оборотні кошти.

Таким чином, поле СиМ вказує на ті заходи, реалізація яких буде сприяти збільшенню конкурентоспроможності підприємства у майбутніх періодах.

Розглянемо комбінацію СиЗ – «сильні сторони/загрози».

Си₂-З₂: фактор збільшення обсягів продукції надасть можливість підприємству отримати додаткові замовлення, що, в свою чергу, дозволить забезпечити стійкість позицій у відповідному сегменті ринку.

Си₃-З₃: співпраця з закордонними замовниками надасть можливість виходу підприємства на зовнішні ринки збуту, збільшуючи при цьому пакет замовлень.

Отже, комбінацію СиЗ можна розглядати як потенціал підприємства для усунення можливих загроз.

Розглянемо останнє поле матриці – СлЗ («слабкі сторони/загрози»).

Сл₁-З₂: недостатньо приділена увага фахівців відділу маркетингу роботі у сфері дослідження ринку збуту загрожує посиленню та закріпленню позицій конкурентів.

Комбінації СлЗ можна розглядати як небезпечні фактори, які можуть сприяти зменшенню конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Вважаємо, що матричний метод стратегічного аналізу – SWOT-аналіз виступає універсальним аналітичним інструментом, який може застосовуватись підприємством як для вибору стратегії розвитку, так і для ринкового аналізу та вивчення конкурентоспроможності, але кожного разу необхідно його адаптувати до специфіки конкретного підприємства.

При проведенні SWOT-аналізу необхідно чітко визначати період досліджень: поточ-

Таблиця 5

Зведена матриця SWOT-аналізу неповторюваних показників сильних та слабких сторін та повторюваних показників можливостей та загроз

Фактори зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
	Внутрішні фактори	1. Скорочення термінів виробництва насосів 2. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва 3. Розробка власних антикризових заходів 4. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва
Сильні сторони	Поле СиМ (сильні сторони/можливості)	Поле СиЗ (сильні сторони/загрози)
1. Збільшення кількості працівників 2. Стабільний ріст обсягів виробництва 3. Збільшення експорту 4. Придбання активів ТОВ «Автостоянка»	Си ₁ -М ₁ ; Си ₂ -М ₂ ; Си ₄ -М ₄ .	Си ₂ -З ₂ ; Си ₃ -З ₃ .
Слабкі сторони	Поле СлМ (слабкі сторони/можливості)	Поле СлЗ (слабкі сторони/загрози)
1. Слабка маркетингова політика		Сл ₁ -З ₂ .

ний, короткостроковий чи період довгострокової перспективи. Також необхідно обов'язково врахувати часовий проміжок, за який проводиться аналіз, так як ті позиції, які на сьогодні є «слабкістю» підприємства, можуть у подальшому перетворитись на переваги, і навпаки.

У даній статті використана методика визначення конкурентоспроможності підприємства із застосуванням SWOT-аналізу для трьох років: 2011 р., 2012 р. та 2013 р. Виділення повторюваних внутрішніх факторів (сильних та слабких сторін підприємства) та факторів зовнішнього середовища (можливостей та загроз) для кожного з аналізованих років дало можливість визначити основну стратегію АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та окреслити заходи для зміцнення конкурентних позицій підприємства. В свою чергу, зіставлення неповторюваних сильних та слабких сторін підприємства з повторюваними можливостями та загрозами дало змогу врахувати додаткові чинники, які можуть вплинути у майбутньому на конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, здобутками дослідження є:

1) запропоноване вдосконалення методики проведення SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності підприємств на основі циклічності його використання;

2) врахування при проведенні SWOT-аналізу повторюваних та неповторюваних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства;

3) практична значущість на прикладі застосування вдосконаленої схеми матричного методу SWOT-аналізу для визначення конкурентоспроможності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

Дані пропозиції можуть бути покладені в основу подальших наукових досліджень стосовно аналізу діяльності підприємства та визначення стратегічних перспектив його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Семенов Г.А., Ярошевская О.В. Диагностика финансово-экономического stanu підприємства / Г.А. Семенов, О.В. Ярошевская // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136–141.
- Шкуліпа Л.В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності проведення реструктуризації на залізничному транспорті України / Л.В. Шкуліпа // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса : Видавництво : Одеський національний економічний університет. – 2013. – Вип. 1(48). – С. 168–175.
- Пивоваров М.Г., Шаповалов А.М. SWOT-анализ производственно-хозяйственной деятельности малых предприятий / М.Г. Пивоваров, А.М. Шаповалов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 109–113.
- Згуровський М.З., Перевезра К.В. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-аналізу / М.З. Згуровський, К.В. Перевезра // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2009. – № 2. – С. 7–17.
- Андрушкевич З.М. Перспективний аналіз умов інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України / З.М. Андрушкевич // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] / відп. Ред. Й.М. Петрович. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2010. – С. 9–13.
- Квятковська Л.А., Кулінічев П.К. Формування моделі оцінки конкурентної позиції машинобудівного підприємства / Л.А. Квятковська, П.К. Кулінічев // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон. – 2014. – Вип. 6. – С. 183–188.
- Чобіток В.І. Методи оцінки потенціалу конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / В.І. Чобіток // Економіка і управління. – 2011. – № 5. – С. 168–174.
- Бондаренко Т.Ю., Волков Д.П. Діагностика операційної діяльності в стратегічному управлінні машинобудівними підприємствами / Т.Ю. Бондаренко, Д.П. Волков // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 1(55). – С. 177–179.
- Крепкий Л.М. Экономическая диагностика предприятия. Методология, методика, организация, диагнозы и пути совершенствования / Л.М. Крепкий. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 215 с.
- Кучер В.А. Механізм стратегічного планування конкурентоспроможності промислового підприємства / В.А. Кучер // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 151–157.
- Юхановська Ю.О. Стратегії розвитку машинобудівного підприємства / Ю.О. Юхановська // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – № 1. – С. 148–152.
- Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [підручник]. – Тернопіль: «Економічна думка», 2006. – 390 с.
- SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій підприємства : [навч. посіб.] ; під ред. д. е. н. проф., академіка АЕН України Л.В. Балабанової. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2001. – 180 с.
- Дорохов О.В. Нечітко-множинний SWOT-аналіз діяльності оптового фармацевтичного підприємства / [О.В. Дорохов, Л.П. Дорохова, В.Г. Чернов] ; зб. наук. праць Харк. ун-ту Повітр. Сил. – 2008. – Вип. 3. – С. 160–163.
- Кривда В.І., Кривда О.В., Нараєвський С.В. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу / В.І. Кривда, О.В. Кривда, С.В. Нараєвський // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем ; зб. наук. праць МННЦ ІТіС. – 2007. – № 12. – С. 74–77.
- Мех О.А. Можливості удосконалення методики SWOT-аналізу / О.А. Мех // Наука та наукознавство. – 2012. – № 1. – С. 21–26.
- Річна звітність АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» / офіційний сайт АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nempump.com/ru/company/corporate>.

УДК 336.22:251.03

Олійник О.С.

*старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

WAYS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT OF SPIRIT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті розкрито сутність поняття «персонал», звернена увага на управління персоналом та визначення його головної мети, а також приділена увага підвищенню ефективності управління персоналом спиртových підприємств. Виділено основні елементи системи ефективного управління персоналом на підприємствах. Особливу увагу приділено системі управління підвищення кваліфікації персоналу.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, ефективність управління персоналом, спиртове підприємство, підвищення ефективності.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность понятия «персонал», обращено внимание на управление персоналом и определение его главной цели, а также уделено внимание повышению эффективности управления персоналом спиртových предприятий. Выделены основные элементы системы эффективного управления персоналом на предприятиях. Особое внимание уделено системе управления повышения квалификации персонала.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность управления персоналом, спиртовое предприятие, повышение эффективности.

ANNOTATION

Essence of the concept "personnel" is exposed. Attention is paid to personnel management and determination of its primary objective, as well as to the improvement of personnel management efficiency at the of spirit enterprises. The basic elements of the system of effective personnel management at enterprises are distinguished. The special attention is spared to control system of advanced training of personnel.

Keywords: personnel, personnel management, efficiency of personnel management, improvement of effectiveness.

Постановка проблеми. У зв'язку з підвищенням ролі персоналу в сучасному виробництві, принциповими змінами в змісті праці, викликаних застосуванням нової техніки, технологій і методів виробничої діяльності, зріс інтерес до персоналу. На перший план висувалися функції забезпечення безперервності роботи налагодження обладнання та реалізація продукції.

В умовах становлення ринкової економіки в нашій країні особливе значення набувають питання практичного застосування сучасних форм управління персоналом, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. В даний час персонал вважається одним з тих факторів, які приносять організації вирішальний успіх. Саме тому сучасна концепція управління підприємством передбачає виділення з більшого числа функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадровою складовою виробництва – персоналом підприємства.

Вкладення в людські ресурси і кадрову роботу стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання підприємства. Управління людьми має важливе значення для всіх організацій. Без людей немає організації. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити. Людина є найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві. Управління персоналом застосовується не тільки до сфер матеріального виробництва, але і до всіх видів зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні основи управління персоналом спиртových підприємств розглянуті в роботах Е.В. Маслоу, Т.Б. Бердникова, Н.І. Кабушкіна. Так само в останні роки з'явився цілий ряд змістовних праць українських економістів Т.Ю. Базарів, Л.П. Дядечко, А.І. Кредісова, С.Ф. Покропивного, Т.П. Макаровської, М.П. Мальської, С. Філатова, Н. Яновської та ін., де дається ретельний науковий аналіз тенденцій в управлінні персоналом організацій України взагалі та у спиртовій галузі зокрема. Однак питань підвищення ефективності управління персоналом у сфері спиртового виробництва в зазначених роботах приділена недостатня увага.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Теоретичне і методичне обґрунтування шляхів підвищення ефективності управління персоналом спиртových підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Орієнтація економіки на ринкові відносини докорінно змінює підходи до рішення багатьох економічних проблем, насамперед тих, які пов'язані з людиною. На сучасному економічному етапі людина виконує різноманітні економічні функції. В якості живого носія продуктивних сил людина володіє безліччю атрибутивних якостей і властивостей, сукупністю різноманітних потреб і здібностей. Як активний творчий суб'єкт відносин у системі сучасної економіки людина відіграє функціональну роль [7].

Успіх роботи будь-якого підприємства (організації, фірми) забезпечують працівники, зайняті на ньому. Саме тому сучасна концепція управління підприємством докорінно змінює вибір засобів і методів практичної реалізації завдань управління персоналом в цілях підвищення ефективності виробництва як умови конкурентоспроможності підприємства.

Персонал (від лат. *persona* – особистість) – це сукупність всіх працівників підприємства, зайнятих трудовою діяльністю, а також тих, що входять до штатного складу. «Персонал – це сукупність працівників (зазвичай їх груп у вигляді підрозділів підприємства), об'єднаних цілями господарської діяльності, бізнес-процесами, застосовуваними методами і засобами» [1].

Персонал відіграє важливу роль в організації, він відрізняється один від одного по багатьом параметрам: статтю, віком, освітою, стажем роботи, сімейним станом і т. д. Всі ці відмінності можуть чинити серйозний вплив як на характеристики роботи підприємства, так і на поведінку окремого працівника та на дії і поведінку інших членів організації. Так само поняття персоналу організації характеризується чисельністю і складом зайнятих на ньому працівників. В цілях ефективного управління процесом формування і використання персоналу організації застосовується класифікація працівників за такими основними ознаками:

- за категоріями: управлінський, торгово-оперативний, допоміжний;
- за посадами і професіями: керівники, фахівці, касири;
- за спеціальностями: економісти, фінансисти, бухгалтери, продавці невиробничих товарів, продавці продовольчих товарів;
- за рівнем кваліфікації: фахівець, фахівець другої категорії, фахівець першої категорії;
- за статтю і віком: чоловіки – до 30 років, від 30 до 60, понад 60; жінки – до 30 років, від 30 до 55, понад 55 років;
- за стажем роботи: до 1 року, від 1 до 3 років, від 3 до 10 років і понад 10 років;
- по відношенню до власності: працівники – власники майна підприємства, наймані працівники;
- за характером трудових відносин: постійні працівники, тимчасові працівники [3].

Управління персоналом пов'язане з використанням можливостей працівників для досягнення цілей організації. Керувати персоналом означає планувати, організовувати, здійснювати мотивацію і контроль за формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням кадрів.

Важливу роль в управлінні персоналом відіграє процедура підбору, відбору та найму персоналу. Чим ретельніше буде підбиратися персонал, тим ефективніше буде робота.

Ефективність управління персоналом багато в чому залежить від обраної системи управління персоналом організації. Система управління – це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети [11].

Особливе місце у політиці будь підприємства займає підвищення кваліфікації і навчання персоналу. Навчання персоналу – це придбання персоналом навичок, необхідних для досяг-

нення цілей організації. Для цього на підприємстві можуть використовуватися різні види і форми навчання [6]. Так, підвищення кваліфікації полягає у поглибленні професійних знань, умінь і навичок, отриманих в процесі підготовки. Система управління підвищенням кваліфікації базується на наступних принципах:

- планованості, системності та безперервності розширення знань;
- періодичності і обов'язковості навчання;
- диференціації навчальних планів і програм за категоріями працівників;
- забезпечення навчального процесу [5].

На Поділлі система підготовки кадрів і підвищення кваліфікації досить досконала. Виходячи з роботи подільських підприємств, можна простежити тенденцію, що керівництво воліє брати на роботу молодих співробітників і навчати їх, але мало хто з працівників потім підвищує кваліфікацію. Багато працівників не затримуються на одному місці роботи, шукують більш цікаву, що є результатом впливу появи нових професій. В даний час навчання новим професіям – найвищий показник в діяльності організацій.

Успіх виробничої діяльності підприємства великою мірою залежить від кадрової політики на підприємстві. Її головне завдання – забезпечити кожне робоче місце, кожну посаду персоналом відповідної кваліфікації. Реалізація цієї кінцевої мети передбачає виконання багатьох функцій, які становлять систему основних елементів управління персоналом підприємств.

Система ефективного управління персоналом включає в себе наступні основні елементи:

- 1) забезпечення підприємства кадрами;
- 2) забезпечення раціональної розстановки кадрів, їх професійно-кваліфікаційне зростання і можливі посадові підвищення, заміни тощо;
- 3) ефективне використання трудового потенціалу підприємств;
- 4) навчання, підготовка і перепідготовка працівників, просування їх по службі;
- 5) умови наймання на роботу, праця і система оплати праці;
- 6) створення нормальних умов праці і відповідного психологічного клімату;
- 7) мотивація додержання встановленого на підприємстві порядку і дисципліни;
- 8) забезпечення безпечних умов праці на підприємстві;
- 9) організація відповідних зв'язків між представниками трудових колективів, профспілками та керівництвом підприємства;
- 10) реалізація соціальних функцій, пов'язаних з виробничою діяльністю підприємства. Незалежно від галузі виробництва, величини підприємства, обсягу і номенклатури продукції, що випускається, структура персоналу підприємства завжди має бути мобільною, дієватою, зручною в управлінні, забезпечувати оперативність і точність вирішення повсякденних проблем і ситуацій, які виникають в

процесі виробництва. Таким чином, структура персоналу підприємства будується відповідно до поставленої мети виробничої діяльності і залежить від багатьох факторів. Єдиної структури для різних типів виробництва практично не може бути. Кожне виробництво має свою специфіку і повинне мати свою власну структуру управління персоналом. Щоб структура персоналу була раціональною і ефективною, її необхідно обґрунтувати, виходячи із кінцевого результату діяльності підприємства – його прибутку і рентабельності.

Структура і чисельність кадрового потенціалу має як кількісну, так і якісну характеристики. Для об'єктивної оцінки персоналу, його раціонального використання проводять аналіз стану наявної структури персоналу, враховуючи технічні, організаційні, соціально-економічні фактори.

У сучасних умовах саме персонал розглядають як найбільш кошовний капітал, яким володіє підприємство [2]. Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій обумовлює ріст вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Ефективне управління персоналом, як особлива функція діяльності, пов'язана з найманням працівників, їхнім навчанням, оцінкою й оплатою їхньої праці, є важливою передумовою для ефективного функціонування та розвитку виробництва [2].

Головна мета ефективного управління персоналом полягає в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їх професійної і соціальної адаптації. Вся організаційно-управлінська діяльність, і насамперед мотиваційна, у сукупності спрямована на активізацію всіх внутрішніх ресурсів працівників і їх максимально ефективного використання. Таким чином, актуальність дослідження проблем, пов'язаних із ефективністю процесу управління персоналом, на сьогодні є досить суттєвою.

На сучасному етапі економічного розвитку нашої країни раціональне використання трудових ресурсів є важливим резервом підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці та фондівіддачі. За останні роки в Україні намагаються змінити застарілу концепцію управління персоналом, але поки що даний процес є недостатньо ефективним. Основною причиною цього є слабка забезпеченість висококваліфікованими кадрами, які здатні творчо, на високому професійному рівні вирішувати складні завдання. На нашу думку, перш ніж змінювати концепцію управління персоналом, доцільно створити прозору систему роботи з персоналом. На даний час існуюча система, неефективність якої все більше очевидна, є майже незмінною ще з радянських часів [8]. В свою чергу, ефективність системи управління персо-

налом спрямована на підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці на будь-якому підприємстві залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, що можна об'єднати в три великі групи:

- техніко-технологічні, що визначаються рівнем розвитку та ступенем використання засобів виробництва;
- організаційні, що відображають рівень організації виробництва;
- соціально-економічні, що залежать насамперед від людського фактору.

Перші два фактори у своїй основі мають техніко-організаційне підґрунтя, а основою соціально-економічного фактору є людина, її потреби та мотивація. На даний момент все більшої ваги набирають концепції управління персоналом, у центрі яких знаходиться людина як найвища цінність. Відповідно до них, всі системи управління повинні бути націлені на максимально повне використання здібностей працівника в процесі виробництва, що є основою ефективною діяльності підприємства (організації, фірми).

Соціально-економічні фактори можуть умовно поділятися на фактори морального і матеріального стимулювання. В обох випадках вони стимулюють зацікавленість працівників у підвищенні своєї продуктивності. Серед основних таких факторів можна виділити зростання заробітної плати, премії та допомоги, можливість самовираження і творчої реалізації, кар'єра, підвищення кваліфікації та інше [6].

Зарубіжна практика доводить, що система управління має бути достатньо жорсткою і здатною здійснювати належний контроль відповідно до ієрархії [9]. Вона передбачає впровадження центрального управління, як правило, концентрування технічної політики, фінансів, маркетингу, реклами, підготовки і розстановки кадрів, контроль інших показників.

У розвинутих країнах Заходу велика увага приділяється забезпеченню ефективного використання кадрового потенціалу фірми, систем оцінювання різних категорій персоналу. Значного поширення набуває самооцінювання персоналу. Дослідження, проведені американською корпорацією «Дженерал електрик» показали, що близько 90% керівників і 86% підлеглих вважають самооцінювання персоналу обов'язковою складовою системи оцінювання в цілому [9].

У сучасних умовах господарювання на заході широко розповсюджена система заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Фірми формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. Розумова праця в країнах дальнього зарубіжжя оплачується краще, ніж фізична, і в середньому перевищує її майже вповнину [9].

За сучасних умов в Україні запозичення зарубіжного досвіду з формування кадрового потенціалу й ефективного його використання має виняткове значення. Тільки сильна зацікавленість працівників всіх рангів – від робітника до керівника – може створити відповідні сприятливі передумови швидкого зростання економіки, а отже, збільшення відрахувань до бюджету і поліпшення добробуту всіх верств населення.

Отже, орієнтація економіки на використання ефективних концепцій управління персоналом на основі соціально-економічних факторів докорінно змінює підходи до рішення багатьох управлінських проблем, насамперед тих, які пов'язані з підвищенням ефективності праці персоналу. За умов раціонального впровадження західних технологій управління персоналом на основі людського фактору вітчизняні підприємства мають можливість підвищити продуктивність праці та ефективність роботи підприємства в цілому з мінімальними матеріальними витратами, що є особливо актуальним в даний період постсвітової кризи.

Висновки. Ефективне управління персоналом має велике значення в розвитку спиртового підприємства. Важливим аспектом в діяльності спиртового підприємства є утримання своїх позицій на ринку, підтримання своєї конкурентоспроможності.

Управління персоналом на підприємстві забезпечує сприятливе середовище, у якому реалізуються творчі можливості працівників, розвиваються їх здібності. В результаті люди отримують задоволення від виконаної роботи і суспільне визнання своїх досягнень. Найважливішим фактором ефективної роботи підприємства є безперервна і високооплачувана

підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу, що, в свою чергу, сприяє підвищенню його теоретичних знань, практичних навчань і

Можна з упевненістю припустити, що саме взаєморозуміння і взаємовідносини керівника з працівниками підприємства призведуть до того, що в майбутньому воно буде найбільш ефективним і забезпечить його економічну стабільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агамирова Е.В. Управління персоналом у туризмі й готельно-ресторанному бізнесі / Е. В. Агамирова. – М. : Дашков і К, 2006. – 368 с.
2. Базарів Т.Ю., Маліновський П.В. Управління персоналом в умовах кризи / Т.Ю. Базарів, П.В. Маліновський /– К. : Либідь, 2006. – 250 с.
3. Байжанова Р.К. Управління людськими ресурсами / Г.К. Байжанова. – М., 2005. – 320 с.
4. Веснін В.Р. Практичний менеджмент персоналу / В.Р. Веснін. – М. : Изд. «Юристь», 2003. – 496 с.
5. Гладков Е. Сучасний підхід у залученні персоналу / Е. Гладков // Управління персоналом. – 2005. – № 11. – С. 9–13.
6. Економіка підприємства : [підручник] ; за ред. С.Ф. Покропівного ; вид. 3-тє. – К. : КНЕУ, 2009. – 528 с.
7. Єгоршин А.П. Управління персоналом : [навч. посібник] / А.П. Єгоршин. – Новгород : НІМБ, 2003. – 624 с.
8. Кредісов А.І. Менеджмент для керівників / А.І. Кредісов та ін. – К. : Знання, 2000. – 556 с.
9. Макаровська Т.П. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Т.П. Макаровська – К. : МАУП, 2003. – 304 с.
10. Магура М.І. Навчання персоналу як конкурентна перевага / М.І. Магура, М.Б. Курбатова. – М., 2004.
11. Мокрик Р. Оцінка ефективності підбору персоналу в компанії / Р. Мокрик // Управління персоналом. – 2005. – № 11. – С. 5–8.

УДК 658.15:005.21

Олійник Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

**ФІНАНСОВИЙ КОНТЕКСТ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ****FINANCIAL CONTEXT OF STRATEGIC ADAPTATION
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються питання фінансового забезпечення стратегічного розвитку підприємства в умовах агресивності та змін зовнішнього середовища. Питання фінансової складової адаптивності підприємства вирішуються на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях. Кожному рівню відповідає свій комплекс способів та методів управління, спрямованих на підвищення платоспроможності, підтримання фінансової рівноваги та в той же час фінансової забезпечення розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: адаптивність, підприємство, фінансова стійкість, фінансовий розвиток, стратегія, метод.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы финансового обеспечения стратегического развития предприятия в условиях агрессивности и изменений внешней среды. Вопросы финансовой составляющей адаптивности предприятия решаются на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях. Каждому уровню отвечает свой комплекс способов и методов управления, направленных на повышение платежеспособности, поддержки финансового равновесия и в то же время финансового обеспечения развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: адаптивность, предприятие, финансовая устойчивость, финансовое развитие, стратегия, метод.

ANNOTATION

The article is devoted to the financial support of the company's strategic development in terms of aggressiveness and changes in the environment. Questions of the financial component of the company's adaptability are considered at the operational, tactical, and strategic level. There are different sets of methods and management techniques applicable to each level named before. They refer to the solvency increasing, the financial balance supporting and at the same time, financial support of the company's development.

Keywords: adaptability, company, financial stability, financial development, strategy, method.

Постановка проблеми. Фінансова стратегія підприємства є важливою складовою його стратегічного портфелю, оскільки виконує забезпечувальну функцію в процесі реалізації стратегічного бачення та досягнення конкурентних цілей. Особливо гостро питання фінансового забезпечення діяльності стають перед підприємствами, які функціонують в умовах високої динамічності зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби та численних фінансових викликів. Так, адаптивність, як основна характеристика системи управління промисловим підприємством, проявляється перш за все у фінансово-економічній стійкості та ефективності управління наявними ресурсами (зокрема, фінансовими).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед вітчизняних та російських вчених питання

стратегічного управління діяльністю підприємств та їх адаптивністю досліджують І.М. Акімова, М.Д. Аістов, В.М. Геєць, А.Е. Воронкова, Д.К. Воронков, М.О. Кизим, Г.Б. Клейнер, І.І. Мазур, В.С. Пономаренко, В.Н. Треншов, С.Р. Філонович, В.Ф. Шапіро, Г.В. Широкова. Дослідники розглядають сучасні концепції, передумови, методи та моделі управління адаптивністю підприємств. Разом із тим, недостатньо уваги приділено методам, які дозволяють підприємству не лише зберігати фінансову стійкість, а й забезпечувати стійке економічне зростання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення напрямів та способів стратегічної адаптивності промислових підприємств в аспекті забезпечення його фінансової стабільності та розвитку.

Виклад основного матеріалу. Основна мета швидкого реагування на зміни та фінансову кризу полягає у тотальному скороченні витрат. В нормальній економічній ситуації існує стандартний набір дій, за допомогою яких підприємства знижують витрати виробництва і підвищують ефективність своєї діяльності. До типових дій можуть належати поліпшення організації робіт, удосконалення технологічних процесів, впровадження нового обладнання і технологій, пошук більш прибуткових ринків збуту, перехід на випуск продукції, що користується найбільшим попитом і т. д., проте усі вище названі способи неможливо реалізувати швидко, вони потребують часу та опрацювання вивірених обґрунтованих рішень. Безумовно, вони можуть допомогти вітчизняним підприємствам частково адаптуватися до нових умов, проте їх застосування може виявитися зовсім недостатнім для виживання в умовах перехідної економіки.

Переорієнтування системи управління підприємством на ринкову економіку потребує часу, застосування методів прогнозування та планування. В умовах відсутності будь-яких резервів часу та ресурсів (зокрема фінансових) промисловими підприємствами реалізовувалися нетрадиційні підходи, методи та прийоми. Автором роботи [5] наведено перелік нетрадиційних способів ведення бізнесу. Переважній більшості підприємств просто ніде було взяти кошти для здійснення капітальних вкладень з

метою впровадження якісно нових технологій у виробництво або великомасштабного оновлення асортименту продукції, що випускається.

Способи адаптації надзвичайно різноманітні і використовуються в самих різних ситуаціях. При цьому часом буває складно виявити хоч якусь схожість між ними. Деякі з них представляють собою найпростіші разові дії, інші сформувалися у налаштований відпрацьований довгостроковий механізм. Частина з цих методів могла б бути віднесена до нормальних прийомів управлінської діяльності, характерним для збалансованої економіки, якби не деякі специфічні деталі, які роблять подібні методи застосовними тільки при дуже своєрідних умовах [5].

Виходячи з таких міркувань, можна запропонувати таку класифікацію нетрадиційних методів адаптації промислових підприємств до економічних та фінансових криз (табл. 1):

1. «Псевдонормальні» методи: бартерні операції, продаж і здача в оренду майна (землі, будівель, приміщень, машин і устаткування та ін.), непрофільна діяльність (переведення фінансових активів у тверді валюти; використання ліквідних матеріальних запасів для спекулятивної гри; торгівельно-посередницькі операції, участь в угодах на фондовому та фінансовому ринках та ін.).

2. Неплатежі (в тому числі заборгованість по заробітній платі).

3. Ухилення від податків: використання недоліків у податковому законодавстві, легальне і квазілегальне зменшення оподатковуваної бази, завищення номінальних витрат, заниження реальних масштабів фінансово-економічної діяльності (взаємозаліки, часткове приховування обсягів виробництва, використання декількох розрахункових рахунків та ін.), застосування готівки для обслуговування невраховуваного фінансового обороту.

4. Монополістичні дії: використання монопольного становища на ринку для встановлення завищених цін на свою продукцію, картельні угоди.

5. Позаекономічні методи: лобювання в органах влади з метою отримання кредитів, податкових пільг, надання тиску на неплатників і т. п., прямі порушення закону (розкрадання, фальсифікація звітних даних, здійснення незаконних видів діяльності тощо).

Сьогодні питання адаптації набувають системного характеру. Адаптивність представляє собою окрему характеристику системи управління підприємством. Фінансовий контекст є невід'ємною складовою процесу адаптації, оскільки фінансова стійкість, стан та розвиток фінансових ресурсів, відповідність застосовуваних фінансових інструментів загальній стратегії бізнесу представляють собою джерела конкурентних переваг та можливості для розвитку підприємства.

Аналіз роботи з адаптивного фінансового управління показав наявність усталеної думки щодо необхідності виділення трьох рівнів адаптивного управління, а саме оперативного, тактичного та стратегічного.

Оперативний рівень фінансового управління підприємством передбачає скорочення витрат за всіма можливими напрямками з метою якомога швидшого вивільнення коштів та погашення нагальних фінансових зобов'язань. Тактичний рівень фінансової стабілізації використовує окремі захисні заходи. Це переважно наступальна тактика, спрямована на перелом несприятливих тенденцій і максимальне наближення до стану рівноваги. Стратегічний рівень фінансової адаптивності відповідає загальній стратегії бізнесу та забезпечує повну фінансову підтримку конкурентним стратегіям підприємства.

Оперативний рівень управління має справу

Таблиця 1

Нетрадиційні способи адаптації промислових підприємств до різких змін зовнішнього середовища [5, с. 139]

Типові проблеми та способи адаптації до них	Бартерні угоди	Продаж майна	Надання майна в оренду	Непрофільні фінансові операції	Непрофільно-посередницькі операції	Неплатежі	Ухилення від податків	Монополістичні дії	Зовнішньоекономічні методи
Необґрунтоване зростання темпів інфляції	+		+	+		+		+	
Зміни цінових співвідношень						+		+	
Недостатність оборотних коштів	+	+	+	+	+	+	+	+	
Посилення податкового тягаря	+					+	+		+
Розірвання коопераційних зв'язків	+				+				+
Складності зі збутом продукції	+							+	+

переважно із питаннями платоспроможності та ліквідності підприємства, які потребують швидкої реакції (часовий лаг між рішеннями та результатами практично відсутній). Тут можуть активно застосовуватися наведені у таблиці 1 способи управління фінансовими ресурсами підприємства.

Основне призначення оперативного управління полягає у забезпеченні збалансованості грошових активів і короткострокових фінансових зобов'язань підприємства. Шляхи досягнення збалансованості можуть бути різними, зокрема [1]:

– прискорення ліквідності оборотних активів, що забезпечує зростання позитивного грошового потоку в короткостроковому періоді, досягається за рахунок наступних заходів: ліквідації портфеля короткострокових фінансових вкладень; прискореної інкасації дебіторської заборгованості; зниження періоду надання товарного кредиту; збільшення розміру цінової знижки при готівкових розрахунках за реалізовану продукцію; зниження розміру страхових запасів товарно-матеріальних цінностей тощо;

– часткове скорочення необоротних активів за рахунок, що забезпечує зростання позитивного грошового потоку в короткостроковому періоді, досягається за рахунок наступних заходів: реалізації високоліквідної частини довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля; проведення зворотного лізингу, в якому раніше придбані у власність основні засоби продаються назад з одночасним оформленням договору їх фінансового лізингу; прискореного продажу невикористаного обладнання за цінами попиту на відповідному ринку; оренди обладнання, раніше планованого до придбання в процесі оновлення основних засобів та ін.

Тактичний рівень адаптивного фінансового управління передбачає досягнення фінансової рівноваги та забезпечення фінансової стійкості підприємства. Тут основним є правило фінансової рівноваги, яке полягає у такому:

$$\text{ФРП генер} = \text{ФРП спож}, \quad (1)$$

де *ФРП генер* – можливий обсяг генерованих власних фінансових ресурсів підприємства;

ФРП спож – необхідний обсяг споживання власних фінансових ресурсів підприємства.

На практиці можливості істотного збільшення власних фінансових ресурсів в умовах кризового розвитку обмежені, тому основним напрямом забезпечення фінансової рівноваги стає скорочення споживання фінансових ресурсів за рахунок зменшення обсягів операційної та інвестиційної діяльності і тому характеризується терміном «стиснення підприємства». «Стиснення» має супроводжуватися заходами щодо забезпечення приросту власних фінансових коштів [3].

Збільшення обсягу генерування власних фінансових коштів досягається за рахунок наступних заходів: оптимізації цінової полі-

тики підприємства (додатковий операційний дохід); скорочення постійних витрат (включаючи скорочення управлінського апарату, витрат на поточний ремонт і т. п.); зниження змінних витрат (включаючи скорочення виробничого персоналу основних і допоміжних підрозділів; підвищення продуктивності праці і т. п.); здійснення ефективної податкової політики, що мінімізує податкові платежі по відношенню до сум доходу і прибутку підприємства; проведення прискореної амортизації активної частини основних засобів; своєчасної реалізації майна з високим зносом; здійснення ефективної емісійної політики за рахунок додаткової емісії акцій [1; 4].

Скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів досягається за рахунок наступних заходів: зниження інвестиційної активності; забезпечення відновлення операційних активів переважно за рахунок їх оренди; здійснення дивідендної політики, адекватної кризовому стану; скорочення програм участі найманих працівників у прибутках; зниження відрахувань до резервного та інших страхових фондів, що здійснюються з прибутку та ін. [7].

Практична діяльність аудиторської та консалтингових компаній, які залучаються до процесів фінансового та стратегічного менеджменту, наводить перелік основних заходів, які рекомендовано використовувати підприємствам для забезпечення фінансової рівноваги. До цих заходів відносять наступні [2]:

1. Зупинка нерентабельних виробництв. Якщо матеріальні активи нерентабельного виробництва не вдалося продати на першому етапі програми стабілізації, таке виробництво потрібно заморозити (зупинити), для того щоб зупинити відтік грошей з обороту підприємства на його підтримку.

2. Виведення зі складу підприємства витратних об'єктів. Всі об'єкти, які не вдалося швидко продати, необхідно вивести з активів підприємства і зняти всі витрати, пов'язані з обслуговуванням таких об'єктів. Найкраще передати такі об'єкти в оренду або заснувати дочірні підприємства на самоокупності.

3. Зменшення поточної фінансової потреби, тобто реструктуризація боргових зобов'язань. З деякими кредиторами можна домовитися про зміну схеми погашення боргових зобов'язань (збільшення термінів погашення, погашення боргів продукцією або активами).

4. Викуп боргових зобов'язань з дисконтом – один з найбільш бажаних заходів. Кризовий стан підприємства-боржника знецінює його борги, тому і виникає можливість викупити їх зі значним дисконтом.

5. Конвертація боргів у статутний капітал. Вона може бути здійснена як шляхом розширення статутного фонду (при відсутності формальних обмежень), так і через поступку власниками підприємства частини своєї частки (пакета акцій).

6. Удосконалення організації праці та оптимізація чисельності зайнятих на підприємстві. У період кризи при запуску стабілізаційної програми зменшення витрат і економія коштів стають основною метою, тому скорочення персоналу в таких умовах – гостра необхідність.

На рис. 1 представлено основні елементи фінансового контексту стратегічної адаптивності підприємства.

Із зазначеного вище можна зробити висновки, що тактичне управління буде тим ефективнішим, чим менше підприємство залежить від позикового капіталу, тобто воно повинно власними силами повністю покривати свої витрати. Однак відомо, що розвиток сучасного підпри-

ємства неможливо забезпечити лише ефективною операційною діяльністю. Тут потрібна виважена інвестиційна стратегія, залучення зовнішніх джерел фінансування. Тобто виникає проблема порушення фінансової рівноваги у поточному періоді з метою забезпечення стратегічного успіху. В цьому полягає парадокс ефективного управління [6].

Основними завданнями стратегічного управління адаптивністю стають: розробка оптимальних фінансових стратегій, підвищення конкурентних переваг підприємства на ринку, підвищення оборотності активів та ін. При чому питання оптимізації структури капіталу розглядається як одне з ключових.



Рис. 1. Фінансові складові стратегічної адаптації підприємства

У світовій практиці визначилися наступні основні шляхи оптимізації структури капіталу [2].

1. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі капіталу. Остання відображається через такий показник, як ефект фінансового важеля (левериджу).

2. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного та позикового капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства.

3. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства: необоротний актив, оборотний актив (з поділом на постійну й змінну частини).

Висновки. Таким чином, питання фінансового забезпечення стратегічної адаптивності промислового підприємства набувають сьогодні особливого значення. Результати оцінювання та аналізу стратегічної адаптивності підприємств доводять, що стратегічний успіх підприємства на ринку, його фінансово-економічна стійкість та стабільний розвиток пов'язані в першу чергу із підвищенням їх операційної ефективності та одночасним пошуком нових можливостей для створення стійких конкурентних переваг. З таких позицій фінансове забезпечення адаптивності повинно відповідати оперативному,

тактичному та стратегічному рівням управління. Одночасна реалізація усіх напрямів дозволить підприємствам забезпечувати платоспроможність, підтримувати фінансову рівновагу, а також фінансувати стратегічний розвиток підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушко Е.С. Модель формирования стратегии адаптации предприятий / [Е.С. Галушко, С.А. Галушко, П.С. Лопатьев] // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1(26). – С. 54–59.
2. Домбровська Л.В. Зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом оптимізації структури капіталу / Л.В. Домбровська // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2731/>
3. Дорноступ И.П. Антикризисные механизмы финансовой стабилизации организации / [И.П. Дорноступ, Д.В. Кузьмин, М.С. Остаповский] // Вестник ОГУ. – 2011. – № 13(132). – С. 147–151.
4. Кравченко М. Напрями відновлення фінансової стійкості підприємства / М. Кравченко // Економіка. – 2011. – № 6(113). – С. 28–32.
5. Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния : [монография] / Д.Б. Кувалин. – М. : Макс Пресс, 2009. – 320 с.
6. Олійник Т.В. Аналітичний інструментарій управління адаптивністю підприємства / Т.В. Олійник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2012. – Вип. 30, Ч. III. – С. 221–225.
7. Якимова А.М. Бюджетування процесів адаптації на підприємствах залізничного транспорту як шляху забезпечення їх економічної безпеки / А.М. Якимова, В.А. Горб // Ефективна економіка. – 2011. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=769>.

УДК 338.439

Орленко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Міжнародного університету бізнесу і права

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ХАССП НА ПІДПРИЄМСТВАХ КРУП'ЯНОЇ ІНДУСТРІЇ

SYSTEM OF FOOD SAFETY MANAGEMENT: INTRODUCTION OF HACCP SYSTEM AT ENTERPRISES OF GRAIN INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто особливості системи управління безпечністю харчової продукції та можливості застосування системи ХАССП на підприємствах круп'яної індустрії. При цьому особлива увага направлена на критичні точки контролю, в яких всі види ризиків, пов'язані з використанням харчових продуктів, можуть бути попереджені, усунені або знижені до припустимих рівнів внаслідок цілеспрямованих заходів контролю. Найбільш дієвим рішенням є введення єдиних міжнародних стандартів, вимог до забезпечення безпеки харчових продуктів.

Ключові слова: круп'яна індустрія, ХАССП, єдині міжнародні стандарти, безпека харчової продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности системы управления безопасностью пищевой продукции и возможности применения системы HACCP на предприятиях крупяной индустрии. При этом особое внимание направлено на критические точки контроля, в которых все виды рисков, связанных с использованием пищевых продуктов, могут быть предупреждены, устранены или снижены до допустимых уровней вследствие целенаправленных мер контроля. Наиболее действенным решением является введение единых международных стандартов, требований к обеспечению безопасности пищевых продуктов.

Ключевые слова: крупяная индустрия, HACCP, единые международные стандарты, безопасность пищевой продукции.

ANNOTATION

In the article, he features of food safety management system and the possibility of HACCP system introduction at enterprises of grain industry. Special attention is paid to critical control points, where all types of risks associated with the use of food can be prevented, eliminated or reduced to acceptable levels as a result of targeted control measures. The most effective solution is the introduction of uniform international standards, requirements for food safety.

Keywords: cereal industry, HACCP, common international standards for food safety.

Постановка проблеми. Система аналізу небезпек і критичних точок контролю (англ. HACCP – Hazard Analysis Critical Control Point) – є науково обґрунтованою системою, що дозволяє створити на підприємстві умови для виробництва безпечної продукції шляхом визначення (ідентифікації) і контролю небезпечних чинників. Система HACCP є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. В законодавстві України прийнято вживати англomовну абrevіатуру в назві концепції – HACCP, однак популярності набула кирилична транслітерація ХАССП.

Система аналізу небезпек і критичних точок контролю забезпечує контроль на всіх етапах виробництва харчових продуктів, будь-якій точці процесу виробництва, зберігання та реалізації продукції, де можуть виникнути небезпечні ситуації. При цьому особлива увага направлена на критичні точки контролю, в яких всі види ризиків, пов'язані з використанням харчових продуктів, можуть бути попереджені, усунені або знижені до припустимих рівнів внаслідок цілеспрямованих заходів контролю. Для запровадження системи HACCP виробники зобов'язані не лише досліджувати свій власний продукт та засоби виробництва, але й використовувати цю систему та її вимоги до постачальників сировини, допоміжним матеріалам, а також системи оптової та роздрібної торгівлі. Система HACCP не є системою відсутності ризиків. Вона розрахована на зменшення ризиків, що викликані можливими проблемами з безпекою харчовою продукцією.

Основними методами системи є аналіз ризиків та небезпек, визначення потенційних дефектів продукції по відношенню до виробничих факторів (критичні контрольні точки), профілактичний (превентивний), а не подальший (реагуючий) контроль, звітність та відповідальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомо, що екологічний стан нашої держави змушує зосереджувати увагу на таких факторах, як якість сировини, контроль за станом її зберігання та переробки. Над окремими аспектами проблеми якості продукції аграрного сектора в умовах членства України у Світовій організації торгівлі працювали такі вчені, як П.Т. Саблук, А.Н. Мамцев, Д.М. Чибісов та ін. [1–5]. Систему управління безпечністю продуктів харчування на основі принципів ХАССП в своїх роботах висвітлювали вчені України: Ж.Т. Ахметова, В.В. Власенко, І.Г. Власенко та ін. [6–9], але, незважаючи на це, проблема потребує подальшого вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вивчення можливостей управління якістю харчових продуктів на основі принципів системи аналізу ризику і контролю критичних точок.

Вклад основного матеріалу дослідження. Концепція ХАССП була розроблена в 60-х роках спільними зусиллями компанії «Пілсбурі», Лабораторії збройних сил США і Національного управління з авіонавтики і космонавтики (NASA) під час роботи над Американською космічною програмою. Перед NASA стояло завдання розробити систему, що виключає можливість утворення токсинів у харчовій продукції, і, як наслідок, запобігти харчовим отруєнням. Вибіркові та навіть і тотальні випробування кінцевого продукту або напівфабрикатів не могли гарантувати безпеки продукції, проте суттєво ускладнювали технологічний процес і збільшували вартість виробництва. Для вирішення цієї проблеми була ініційована розробка концепції НАССР, представлена компанією «Пілсбурі» у 1971 р. на I Американській національній конференції з питань безпеки харчових продуктів. Після цього Управління США з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами (United States Food and Drug Administration) стало вимагати застосування системи ХАССП під час виробництва рибних продуктів, а Департамент сільського господарства США при переробці м'яса та птиці. Національна академія наук США (НАУ США) в 1985 р., після проведення оцінки ефективності регулювання харчової промисловості США, рекомендувала всім регулятивним установам прийняти підхід ХАССП і обов'язкове застосування системи для виробників харчових продуктів. Всесвітня організація охорони здоров'я та Міжнародна продовольча та сільськогосподарська організація (ФАО) також схвалили використання системи ХАССП. З цього часу система ХАССП поширилася практично на всі країни світу як засіб надійного захисту споживача. Обов'язкове запровадження НАССР вимагає законодавство США, Канади, Японії, Нової Зеландії, інших країн.

На сьогоднішній момент глобалізація ринку харчової продукції призвела до необхідності вирішувати проблему безпеки продуктів харчування й необхідності зменшити ризики їхнього негативного впливу на здоров'я людини. Проблема має настільки серйозний і масштабний характер, що уряди країн і провідні асоціації виробників харчової продукції все частіше торкаються питань безпеки харчової продукції й шукають шляхи її забезпечення й контролю. Найбільш дієвим рішенням називають введення єдиних міжнародних стандартів, вимог до забезпечення безпеки харчових продуктів. У світлі вступу України у Світову організацію торгівлі нашим підприємствам – виробникам харчової продукції доводиться випробовувати на собі дію цих міжнародних вимог. Держави – члени СОТ обмежують доступ на свій ринок українським товарам, які не відповідають вимогам цих країн щодо безпеки. Для того щоб наші підприємства одержали конкурентні переваги на ринку, їм необхідно впроваджувати передові

розробки по забезпеченню безпеки продуктів харчування. Ігнорування міжнародних норм може негативно вплинути на конкурентоспроможність українських харчових продуктів та завдати шкоду вітчизняним виробникам, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Наразі системи управління безпекою харчових продуктів застосовують практично в усьому світі як надійний захист споживачів від небезпек, які можуть супроводжувати харчову продукцію. Запровадження систем управління безпекою харчових продуктів вимагає законодавство Європейського Союзу, США, Канади, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших країн світу.



Рис. 1. Система ХАССП як бізнес-інструмент

Основні переваги ХАССП. Виробники харчової продукції на будь-яких ринках, особливо на українському, стикаються з купою проблем:

- підвищення конкуренції;
- глобалізація мереж роздрібної торгівлі та постачання;
- вимоги покупців;
- ціновий тиск;
- нечітке законодавство;
- скандали в ЗМІ.

Система НАССР здатна не тільки потужно їм протистояти, але й, забезпечивши безпеку продукції, збільшити її продаж, скоротити витрати та мінімізувати ризики ведення бізнесу.

ХАССП – це інструмент управління, що забезпечує більш структурований підхід до контролю ідентифікованих небезпечних факторів у порівнянні з традиційними методами, такими як інспектування та контроль якості. Використання системи ХАССП дозволяє перейти від випробування кінцевого продукту до розробки превентивних методів. Поява міжнародних стандартів ISO серії 22000 започатковує наближення та встановлення еквівалентних (рівнозначних) вимог до рівня безпеки харчових продуктів для всіх учасників глобалізованого продовольчого ринку.



Рис. 2. Фактори які ведуть до збільшення продажів продукції за системою ХАССП

Прийняті комісією Codex Alimentarius нормативи, основні принципи і рекомендації з безпеки харчової продукції визнані у угоді

СОТ «Про санітарні та фітосанітарні заходи» як основа для гармонізації санітарних заходів, при цьому ХАССП створює надійне організаційне підґрунтя забезпечення безпечності продовольства та кормів. Отже ХАССП буде відігравати все зростаючу роль у практичних заходах з безпечності харчових продуктів не лише як система, обрана окремими країнами, але й на загальносвітовому рівні, вносячи свій вклад у розширення міжнародної торгівлі.

ХАССП – це потужна система, що може застосовуватися до великого спектру простих і складних операцій. Вона використовується для забезпечення безпечності харчових продуктів протягом усього ланцюга виробництва і реалізації харчового продукту. Для впровадження системи ХАССП виробники повинні досліджувати не тільки їх власний продукт і методи його виготовлення. Постає завдання застосовувати такі ж вимоги і до постачальників сировини і допоміжних матеріалів, системи дистрибуції та роздрібною торгівлі. Правильне запровадження системи ХАССП надає виробнику багато переваг економічного та управлінського характеру:

- застосування ХАССП є підтвердженням виконання виробником законодавчих і нормативних вимог;
- ХАССП засвідчує високий рівень свідомості та відповідальності виробника перед споживачем;
- ХАССП дозволяє підприємствами забезпечити стабільно високий рівень безпечності харчових продуктів і завдяки довірі споживачів в умовах зростаючої конкуренції зберегти та розширити свою частку на внутрішньому ринку України;
- запровадження ХАССП дозволяє здійснити розширення експортних ринків, адже в багатьох країнах світу ХАССП є обов'язковою законодавчо встановленою вимогою;
- застосування ХАССП переносить акценти з випробування кінцевого продукту на використання превентивних методів забезпечення безпечності під час виробництва та реалізації продукції, сприяючи більш раціональному використанню ресурсів;
- правильно проведений аналіз небезпечних чинників дозволяє виявити приховані небезпеки і направити відповідні ресурси в критичні точки процесу;
- зменшення втрат, пов'язаних із негативними наслідками повернень продукції, харчових отруєнь та інших проблем безпечності харчових продуктів.



Рис. 3. Фактори які ведуть до скорочення витрат за системою ХАССП

ХАССП може інтегруватися в загальну систему управління, достатньо органічно поєднуючись з іншими управлінськими концепціями – управління якістю (стандарти ISO серії 9000), управління довіллям (стандарти ISO серії 14000) тощо.

У більшості випадків ефективність системи ХАССП залежить від групи експертів, які займаються розробкою системи так званої групи ХАССП. У групу, відповідальну за розробку системи ХАССП, повинні входити спеціалісти різних галузей, таких як мікробіологія, хімія, технологія виробництва, забезпечення якості. При розробці системи ХАССП команда експертів використовує ряд принципів. Такий підхід включає ідентифікацію й аналіз небезпечних чинників, пов'язаних із усіма етапами виробництва харчових продуктів, починаючи з приймання сировини і закінчуючи відвантаженням продукції кінцевому споживачу. Біологічні, хімічні і фізичні небезпечні чинники розглядаються з огляду їх впливу на безпеку продукту. У результаті аналізу небезпечних чинників визначаються критичні точки контролю (КТК). Потім розробляються критичні межі для кожної КТК, а також процедури моніторингу і ведення записів. Ефективність системи ХАССП залежить від процедур перевірки, застосовуваних для підтвердження того, що система працює.

Таким чином, в основу системи покладено сім основоположних принципів:

- проведення аналізу небезпечних чинників;
- визначення критичних точок контролю (КТК);
- встановлення критичної межі (меж);
- встановлення процедур моніторингу КТК (Хто? Коли? Як?);
- встановлення коригувальних дій, що мають вживатися коли моніторинг вказує на вихід конкретної КТК з-під контролю;
- встановлення процедур перевірки для упевненості, що система ХАССП працює ефективно;
- встановлення документування всіх процедур та записів, що мають відношення до цих принципів та їх застосування.

Щоб провести аналіз небезпечних чинників для розробки плану ХАССП, виробнику харчової продукції необхідно мати робочі знання про потенційні джерела небезпеки. Метою плану ХАССП є контроль всіх небезпечних факторів, які з достатньою імовірністю можуть загрожувати безпеці харчових продуктів. Такі небезпечні чинники можна розділити на три групи: біологічні, хімічні та фізичні. В ДСТУ ISO 22000:2007 небезпечний чинник харчового продукту (food safety hazard) визначається як біологічний, хімічний або фізичний агент у харчовому продукті або стан харчового продукту, що потенційно може спричинити негативний вплив на здоров'я.

Також зазначається, що термін «небезпечний чинник» не слід плутати з терміном «ризик», який у контексті безпечності харчових продуктів означає функцію ймовірності виникнення негативного впливу на здоров'я (наприклад, захворювання) та істотності наслідків такого впливу (наприклад, смерть, госпіталізація, відсутність на робочому місці тощо) в разі ураження цим небезпечним чинником. Ризик визначено в ISO/IEC Guide 51 як комбінацію ймовірності виникнення шкоди та істотності наслідків цієї шкоди. Згідно стандарту до небезпечних чинників харчових продуктів відносять алергени.

Харчовим продуктам можуть загрожувати небезпечні чинники біологічного походження. Їх джерелом може бути сировина, або вони можуть виникати на певних етапах технологічної обробки, що застосовується для виробництва кінцевого продукту. Біологічні чинники поділяються на такі групи:

- мікроорганізми;
- бактерії;
- віруси;
- паразити;
- гриби;
- дріжджі.

Забруднення хімічного характеру може трапитися на будь-якому етапі процесу виробництва та обробки. Хімічні речовини можуть бути корисними та спеціально додаватися до деяких продуктів, наприклад, пестициди застосовуються у вирощуванні фруктів та овочів. Хімічні речовини не становлять небезпеки, якщо вони використовуються правильно або перебувають під контролем. Потенційний ризик для споживачів підвищується, коли вміст хімічних речовин не контролюється або коли рекомендовані норми перевищуються. Присутність хімічної речовини не завжди становить небезпеку. Чи є вона небезпечною, чи ні, залежить від її кількості. Токсичний ефект деяких хімічних речовин виявляється тільки у випадку піддавання їхньому впливу протягом тривалого часу. Щодо таких речовин, нормами встановлюються певні обмеження.

Хімічні небезпечні чинники можна розділити на три категорії:

- хімічні речовини, що виникають природним шляхом;
- спеціально додані хімічні речовини;
- не спеціально або випадково додані хімічні речовини.

До небезпечних чинників фізичного походження відносяться будь-які потенційно шкідливі сторонні предмети, яких звичайно у харчових продуктах немає. Якщо помилково ужитий сторонній матеріал або предмет, це, вірогідно, призведе до задухи, фізичного пошкодження або інших шкідливих наслідків для здоров'я. Саме на фізичні небезпечні чинники споживачі скаржаться найчастіше, тому що травма виникає одразу або незабаром

після споживання їжі, і джерело небезпеки виявити легко.

Прикладами матеріалів, які можуть становити фізичну небезпеку, можуть бути скло, метал, каміння. У разі потрапляння в продукти харчування вони спричиняють порізи, кровотечі, пошкодження ротової порожнини та шлунково-кишкового тракту; для виявлення або видалення може бути потрібне хірургічне втручання.

Практичний досвід та вивчення літератури з безпечності харчових продуктів свідчить, що успіх розроблення, запровадження, моніторингу та перевірки системи ХАССП залежить від комплексу управлінських, організаційних та технічних факторів. Стикаючись з безліччю цих взаємопов'язаних даних, навіть дуже великі фірми, що мають значні фінансові ресурси, технічний досвід та високу культуру управління, можуть відчувати суттєві труднощі, а на малих та середніх підприємствах може складатися відчуття, що труднощі ХАССП потенційно не подоланні. Хоча не існує однозначного, чіткого та загально визнаного визначення малих та середніх підприємств, такі підприємства класифікуються за кількістю працівників, товарообігом та рівнем прибутку. Малі та середні підприємства зазвичай обслуговують місцевих споживачів, вони займають обмежену частку ринку, їх власниками є одна або кілька осіб; управляються вони своїми ж власниками, які вирішують всі питання менеджменту самі з незначною допомогою інших осіб. Слід зазначити, що впровадження системи керування безпечністю харчових продуктів на підприємстві – процес тривалий, який стосується всіх служб і всього персоналу. Він не обмежується розробкою документації й створенням зовнішньої подоби порядку. Для впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів необхідне навчання фахівців робочої групи й осіб, відповідальних за здійснення оперативного контролю, коригування технологічної документації, іноді – заміна обладнання та перепланування приміщень.

Немаловажним стає й той факт, що в процесі впровадження змінюється психологія співробітників, приходить усвідомлення важливості питань, пов'язаних з безпекою продукції, формується розуміння того, яким повинне бути управління сучасною організацією, яке забезпечує найкращі результати її діяльності. Тому вкладені кошти, як правило, швидко окупаються, тому що на підприємстві з'являється гармонійна система, що дозволяє не тільки гарантувати якість і безпечність продукції, що випускається, але й оптимізувати виробництво, тим самим, виявляючи й зменшуючи невиправдані витрати.

Система аналізу небезпечних чинників і критичних точок контролю є науково обґрунтованою системою, що дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом

ідентифікації та контролю небезпечних чинників. Система ХАССП є єдиною системою забезпечення безпечності харчової продукції, що довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. Використання системи ХАССП дозволяє перейти від випробувань кінцевого продукту до розробки запобіжних методів забезпечення безпечності харчової продукції.

Висновки. Особливістю малих та середніх підприємств круп'яної індустрії є те, що типові малі та середні підприємства зазвичай мають обмежені ресурси (персонал, час, кваліфікація, досвід, технічна компетентність та фінанси). В контексті ХАССП особливе значення має технічна компетентність, необхідна для розроблення системи. Знання з методології ХАССП, яких можна набути під час навчання, повинні бути обов'язково підкріплені відповідними знаннями у сфері мікробіології та харчової хімії. Іншим і, можливо, найбільш важливим порівняно з відсутністю технічних знань чинником є те, що сам цей факт часто навіть не усвідомлюється. Така самовпевненість може бути особливо небезпечною, якщо підприємство функціонує протягом багатьох років. Відносно невелика кількість працівників дозволяє всю «глибину» та «ширину» організації представити у вигляді однієї команди, досягаючи при цьому більш високого ступеня причетності до спільної справи. Досить часто менеджери малих та середніх підприємств проходять свій шлях нагору, починаючи роботу з виробничих ділянок, і таке знання виробничих процесів «з перших рук» прискорює та полегшує процес аналізування небезпечних чинників, визначення критичних точок тощо. В той же час чим менше малих та середніх підприємств, тим складніше вивільнити співробітників для участі у робочих зустрічах групи ХАССП. Доводиться зменшувати склад групи до мінімальної кількості осіб та залучати до її роботи інших учасників за необхідності. Для дрібного бізнесу такий підхід все одно не вирішує проблеми, оскільки лише для ядра групи ХАССП може бути необхідно більше половини всієї робочої сили. В таких обставинах необхідні новаторські методи командної роботи, залучення зовнішніх експертів тощо.

Технічні перешкоди є не єдиною перепорою до успішного запровадження ХАССП. Досвід свідчить, що головною проблемою є розробка такої системи, яка буде справді працювати в реальних виробничих умовах; але така система майже невідворотно потребуватиме змін в культурі праці, «кліматі» підприємства. Фактично в контексті безпечності харчових продуктів найважливіші люди – це виробничий персонал (оператори), які контролюють критичні точки. Але ці посади, як правило, є найбільш низькооплачуваними, недооціненими та найменш мотивованими. ХАССП

передбачає шлях удосконалення організації, заснований на залученні та подальшій причетності. Якщо операторам, по-перше, пояснили, що вони відповідають за критично важливий процес, по-друге, попросили приєднатися до команди для розробки стратегії вирішення цього завдання, і, по-третє, їм допомогли написати реальні процедури їхньою «мовою», то це суттєво підвищить їх мотивацію та відповідальність при повсякденному виконанні процедур забезпечення безпечності харчових продуктів. Така участь в технологічних змінах та делегування контролю тим, хто має безпосереднє відношення до виробничого процесу, є рушійним механізмом запровадження необхідних змін та важливою умовою успішного запровадження ХАССП. В цьому контексті спостерігається така закономірність: чим більше підприємство, тим складніше ініціювати та підтримувати такого роду зміни в культурі виробництва та відносинах між людьми. Тут малі та середні підприємства з їх менш формальними структурами управління та більш простими каналами комунікації мають очевидну перевагу. Чим менше підприємство, тим вірогідніше, що всі особи, які мають відношення до ХАССП, володіють практичним досвідом, що підвищує можливості команди розробити таку систему, до якої виробничий персонал та управлінська ланка будуть однаково причетні та зацікавлені в підвищенні ефективності її функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саблук П.Т. Аграрний сектор в умовах членства України у Світовій організації торгівлі: здобутки і перспективи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 3–8.
2. Мамцев А.Н. Управление безопасностью пищевых продуктов на основе принципов ХАССП / А.Н. Мамцев, Е.В. Кузнецова // Достижения науки и техники АПК. – 2007. – № 12. – С. 30–31.
3. Чибісов Д.М. Окремі теоретичні аспекти щодо переосмислення механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства в умовах вступу України до СОТ / Д.М. Чибісов // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансово-економічна безпека в Україні: стан та перспективи розвитку», 24 грудня 2010 р. – Одеса: ОДУВС, 2010. – С. 109–110.
4. Чибісов Д.М. Україна та Світова організація торгівлі: питання узгодження бізнес-інтересів та державної торговельної політики / Д.М. Чибісов // Південноукраїнський правничий часопис. – 2010. – № 4. – 233 с.
5. Аронов И.З. О выборе системы управления / И.З. Аронов, В.Г. Версан // Методы менеджмента качества. – 2008. – № 2. – С. 10–12.
6. Ахметова Ж.Т. Внедрение системы ХАССП в производство / Ж.Т. Ахметова // Эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий. Матеріали I міжнародної науково-практичної конференції (22 травня 2012 р.). – Львів. – 2012. – С. 19–21.
7. Власенко В.В. Оцінка якості та безпеки харчових продуктів на основі принципів ХАССП / [В.В. Власенко, І.Г. Власенко,

- Ю.О. Савко] // Проблеми зооінженерної та ветеринарної медицини ; зб. наук. праць. – Харків. – 2010. – Вип. 21, Ч. 1. – С. 72–76.
8. Власенко І.Г. Сучасний стан нормативно-правової бази в Україні та ЄС: якість та безпека молока / І.Г. Власенко // Збірник статей «Євроатлантична інтеграція України: можливість та перспективи». ВТЕІ КНТЕУ. – Вінниця, 2008. – С. 12–15.
9. Замятина О.В. Принципы ХАССП. Безопасность продуктов питания и медицинского оборудования / О.В. Замятина ; пер. с англ. О.В. Замятиной. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2006. – 232 с.

УДК 338.64

Островський І.А.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова***Юхнов Б.Ю.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії***Яшинов О.Л.***кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри суспільних наук
Харківського національного університету мистецтв
імені І.П. Котляревського*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

PROBLEMS OF FINANCIAL MODELING OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні основи аналізу публічно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві. Досліджено особливості фінансового моделювання публічно-приватного партнерства. Підкреслено ефективність позикового проектного фінансування. Проаналізовано основні форми управління ризиками при фінансовому моделюванні.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, житлово-комунальне господарство, фінансове моделювання, позикове проектно фінансування, управління ризиками.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы анализа публично-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве. Исследованы особенности финансового моделирования публично-частного партнерства. Подчеркнута эффективность заемного проектного финансирования. Проанализированы основные формы управления рисками при финансовом моделировании.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, жилищно-коммунальное хозяйство, финансовое моделирование, заемное проектное финансирование, управление рисками.

ANNOTATION

The article discusses the theoretical basis of the analysis of public-private partnership in housing and communal services. The authors researched the features of financial modeling of public-private partnership. They underlined the effectiveness of project finance debt. The paper analyzes the main forms of risk management in financial modeling.

Keywords: public-private partnership, housing and communal services, financial modeling, leveraged project finance, risk management.

Постановка проблеми. Складні кроки структурної модернізації української економіки повинні спиратися на адекватне теоретичне підґрунтя. Йдеться як про узагальнення позитивних розробок і провальних помилок минулих років, вдалі та невдалі спроби розповсюдження світового досвіду, так і про вивчення і втілення принципово нових теоретичних методів та інструментів. Використання теоретичних засад і практичного застосування проектів публічно-приватного партнерства (*Public-*

Private Partnership) в Україні є одночасно і констатацією нереалізованих можливостей, і полем подальших досліджень і експериментів. Позитивний досвід і проривні інновації на основі публічно-приватного партнерства (далі – ППП) у багатьох країнах підкреслюють значний потенціал цього інституту як на макро-, так і на мікрорівні. Тому актуальним залишається накопичення інформації та моделювання проектів розвитку ППП у нашій державі.

Ще одним принциповим моментом є скрутний фінансовий стан України. Мобілізаційний етап економічного розвитку стає реальністю, держбюджетні дотації для цілих сфер економіки фактично призупинені. Але специфіка галузей житлово-комунального господарства та їхня соціальна значущість потребують партнерської взаємодії державних органів, приватних структур та інститутів громадянського суспільства, тобто суб'єктів ППП. Підприємства ЖКГ мають перспективи модернізації, спираючись на проекти публічно-приватного партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки теоретичним питанням організаційно-економічного змісту ППП як механізму організації ефективної партнерської взаємодії в рамках «державна – бізнес – громадянське суспільство» значна увага приділена в дослідженнях таких науковців, як Б. Данилишин, І. Запатріна, О. Косарев, Л. Федулова [1-4] та ін. Досвід співпраці держави і бізнесу в рамках ППП узагальнювали В. Варнавський, В. Ребок [5-6] та ін. Питанням модернізації діяльності підприємств ЖКГ присвятили роботи П. Бубенко, О. Димченко, А. Кашпур [7], В. Бабаєв, Т. Момот, С. Шевченко [8] і багато інших дослідників.

Виділення невирішених раніше частин. Проте потребують подальшого обґрунтування

механізми фінансового моделювання діяльності підприємств ЖКГ на підставі проектів ППП. Важливим є узагальнення форм проектного фінансування. Додаткової уваги заслуговує врахування ризиків при розробці відповідних фінансових моделей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Поєднати закордонний досвід фінансового моделювання публічно-приватного партнерства з обґрунтуванням теоретичних основ розвитку ППП у житлово-комунальному господарстві України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Треба визнати, що фінансове моделювання проектів ППП у нашій країні тільки починає розвиватися і в значній мірі спирається на розробки іноземних дослідників. Вивчення міжнародного досвіду формування відносин партнерства держави і приватних компаній дозволяє відзначити, що, незважаючи на ряд особливостей, застосовуються такі базові моделі співпраці держави і приватного сектора, які характеризуються конкретними формами власності, управління і технологією фінансування:

1) модель оператора – припускає фінансування і управління приватною фірмою, але за наявності приватно-державної власності;

2) модель кооперації – заснована на приватно-державному фінансуванні та управлінні при наявності змішаної (тобто приватно-державної) форми власності;

3) модель концесії – заснована на спільному фінансуванні та управлінні за наявності державної власності;

4) договірна модель, що припускає приватне фінансування і управління за наявності приватної власності;

5) модель лізингу, яка заснована на приватно-державному фінансуванні та управлінні при наявності приватної власності на об'єкт контракту в рамках ППП.

Модель оператора використовується, як правило, у сфері переробки відходів. Дана модель

характеризується чітким поділом відповідальності між приватним підприємством і контролем з боку держави як замовника.

Модель кооперації використовують у галузях, де послуги визначені недостатньо точно і тому не можуть бути об'єктом нарахування амортизації пропорційно обсягу виконаних послуг. Проект в цьому випадку реалізується спільною проектною компанією за участі державних органів та приватних інвесторів.

Модель концесії використовується в основному в галузях, де має місце тривалий термін реалізації проекту.

Договірна модель використовується, як правило, в енергетиці, де інвестиції орієнтовані на зниження поточних витрат.

І, нарешті, модель лізингу використовується при будівництві громадських будівель, при цьому фінансовий лізинг органи місцевого самоврядування вважають найбільш ефективною формою ППП. У чистому вигляді на практиці зазначені моделі використовуються рідко, найчастіше застосовують змішані моделі.

Україна має великий потенціал для розвитку різних форм публічно-приватного партнерства, однак для його практичної реалізації необхідне рішення ряду проблем. Основні проблеми представлені у таблиці 1.

У західній літературі з фінансового планування проектів публічно-приватного партнерства істотне значення приділяється аналізу грошових потоків. І це виправдано тим, що грошовий потік використовується для обслуговування боргових зобов'язань. Саме тому першим кроком у виконанні фінансової оцінки є розробка моделі руху коштів. Як правило, вона здійснюється з використанням таких інструментів інвестиційного аналізу, як розрахунок дисконтованого грошового потоку (DCF), який показує сьогодишню вартість, або чистої приведеної вартості (NPV), яка показує вартість в майбутньому, а також розрахунок внутрішньої норми прибутку (IRR), яка визначає макси-

Таблиця 1

Проблеми фінансового забезпечення проектів ППП

Проблема	Рішення
Недосконалість правового поля для реалізації проектів ППП	Конкретизація поняття ППП, визначення конкретних механізмів взаємодії органів влади та інвестора
Затяжний характер прийняття рішень державним сектором	Удосконалення механізму управління програмою розвитку ППП державним органом
Відсутність ринку проектів ППП	Створення системи комунікацій і оперативного обміну інформацією щодо проектів ППП
Нестача ефективних інструментів залучення довгострокового фінансування проектів ППП	Забезпечення законодавчої можливості використання інфраструктурних облігацій
Ліміт фінансування проектів, що є обмеженням для регіональних проектів	Об'єднання декількох регіональних замовлень в єдиний лот
Відсутність довіри з боку приватного сектора	Розвиток інструментів гарантування / страхування проектів від ризиків
Низький рівень кваліфікації кадрів державного управління	Проведення курсів підвищення кваліфікації, тренінгів, круглих столів
Відсутність методичних матеріалів щодо практичного інструментарію фінансового управління проектами ППП	Розробка методичних матеріалів з фінансового управління проектами ППП з урахуванням української специфіки

мально прийнятну ставку дисконтування, при якій можна інвестувати кошти без будь-яких втрат для власника. Розрахунки дисконтованого грошового потоку і внутрішньої норми прибутку використовуються різними способами усіма сторонами проекту ППП. Усі ці розрахунки включають оцінки майбутніх грошових потоків.

Внутрішня норма прибутку проекту (тобто IRR грошового потоку до обслуговування боргу або дохідність акціонерного капіталу) може бути використана для доступу до загальної фінансової життєздатності проекту без урахування його фінансової структури. Однак основним показником для інвесторів є внутрішня норма прибутку акціонерного капіталу, тобто IRR грошового потоку для інвестованого капіталу в порівнянні з початковими інвестиціями в акціонерний капітал. Вона зазвичай використовується як порогова ставка для інвестицій; тобто для того щоб інвестиції були виправдані, IRR інвестованого капіталу повинна бути не нижче певного рівня.

Внутрішня норма прибутку на інвестований капітал може бути використана для розрахунку первинних платежів за послуги, переглянутих платежів за послуги або компенсацій за витрати при певних обставинах протягом усього договору ППП, прибутків від рефінансування, компенсації інвесторам за дострокове розірвання договору.

У країнах, що успішно застосовують публічно-приватне партнерство, основною метою державних органів влади при реалізації проекту є виконання критерію «ціна – якість», тобто досягнення оптимального співвідношення між вигодами проекту та витратами при наданні бажаної для споживачів якості послуг. Порівняння з варіантом реалізації проекту за допомогою бюджетного фінансування може бути виконано кількісно і якісно.

Кількісна оцінка, як правило, здійснюється порівнянням скоригованих на ризик витрат держави при звичайних бюджетних закупівлях з очікуваними витратами держави при виборі проекту державно-приватного партнерства або з реальними пропозиціями учасників тендеру на виконання проекту. Альтернативою є порівняння двох варіантів на підставі економічного аналізу «витрати – вигоди» (cost-benefit), що означає кількісно порівняти очікувані переваги проекту ППП з традиційним бюджетним фінансуванням з урахуванням додаткових витрат.

Державний орган для оцінки витрат і вигод від реалізації проекту ППП, як правило, використовує або розрахунок дисконтованих грошових потоків (DCF), або розрахунок внутрішньої норми прибутку (IRR), допускаючи різні терміни.

Необхідно відзначити, що існують нюанси використання даних інструментів інвестиційного аналізу, одним з яких є ефект довгострокового планування дисконтованих витрат, що

особливо характерно для проектів ППП, які відрізняються тривалістю терміну. Проблема недооцінки майбутніх платежів при розрахунку IRR може бути скоригована шляхом зміни ставки реінвестування в дисконтовану ставку публічного сектора через розрахунок модифікованої внутрішньої норми прибутку (MIRR), щоб краще відобразити реальність.

Вихідним показником, який використовує інвестор при прийнятті рішення інвестувати в проект, як правило, є середньозважена вартість капіталу (WACC). На наш погляд, WACC може бути невідповідним показником для проектної компанії, тому що являє собою початковий стан проекту (припускаючи, що цей стан буде постійним). Альтернативною мірою вартості капіталу для проектів ППП є IRR-проект, який заснований на прогнозуванні всього терміну життя проекту і дає більш точне уявлення про передбачувану вартість капіталу протягом усього терміну дії проекту ППП.

При вирішенні питання про формування соціально-значущого проекту ППП, наприклад, у сфері ЖКГ, необхідно оцінити, чи є варіант партнерства з приватним сектором найкращим методом використання ресурсів. Як правило, використовують чотири основні критерії:

1. Доцільність і економічна обґрунтованість (Feasibility study).
2. Комерційна життєздатність проекту (Commercial viability).
3. Критерій «ціна – якість» (Value for money).
4. Фіскальна відповідальність (Fiscal responsibility).

У світовій практиці органи влади можуть вимагати перегляду оцінок на етапі реалізації проекту державно-приватного партнерства. І логіка тут очевидна, адже остаточні витрати проекту (а, отже, цінова доступність і аналіз «витрати – вигоди») невідомі, поки не почнеться надання самих послуг.

Фінансове моделювання є ключовою частиною всіх проектів ППП, починаючи з етапу конкурсних торгів і закінчуючи етапом підведення фінансових підсумків по завершенні угоди. Привернення уваги до стратегічно важливих розрахунків для отримання точної і добре структурованої фінансової моделі є одним з головних завдань в процесі реалізації проекту публічно-приватного партнерства.

Фінансова модель проекту публічно-приватного партнерства повинна врахувати прийнятне число сценаріїв чутливості. Аналіз чутливості визначає фінансові наслідки різних рівнів фінансового та комерційного ризиків для проекту, який не забезпечує прогнозованих показників. Для кожного проекту ППП модель має свої особливості, які виникають у зв'язку зі специфікою діяльності в різних галузях. Треба враховувати також особливості впливу різних специфічних чинників. До таких чинників відносять політичні (що мають більш високий пріоритет перед іншими проектами при помітно більш низькій

або навіть негативній рентабельності), економічні, соціальні, технологічні та ін.

Необхідно регулярно переглядати фінансову модель, а також при необхідності вносити зміни у первісно закладені вихідні дані і коригувати фінансові прогнози у разі внесення таких змін. Також модель повинна бути побудована так, щоб була можливість проведення аналізу чутливості результатів фінансових прогнозів до зміни всіх припущень моделі.

Ключовим аспектом фінансового моделювання є ризик-менеджмент, тому що ризик є невід'ємною частиною будь-якого проекту публічно-приватного партнерства. Для забезпечення вдалого результату проекту необхідно ефективно управління ризиком.

В сучасних економічних умовах визначають п'ять підходів до управління ризиками:

1. Уникнення, що веде до зміни параметрів і навіть до скасування проекту ППП.

2. Мінімізація, наприклад, страхування, передача субпідрядникам, отримання гарантій від інвесторів проекту ППП.

3. Перенесення ризику до партнера ППП, який буде найкращим чином контролювати ризик при найменших витратах. Це передбачає свободу партнера в прийнятті рішень щодо методів контролю за ризиком, якщо такий ризик він на себе бере. Перенесення ризиків є ключовим аспектом максимізації критерію «ціна – якість».

4. Прийняття, що доцільно як для несуттєвих ризиків, так і для тих ризиків, якими приватний партнер не зможе ефективно управляти при прийнятному рівні премії за ризик.

5. Резервування, тобто створення резервних рахунків на ремонт або обслуговування боргу.

Процес управління ризиками на етапі розробки проекту може бути розбитий на наступні етапи:

1. Виявлення і докладний опис ризиків проекту.

2. Аналіз можливих наслідків ідентифікованих ризиків.

3. Оцінка ймовірності реалізації ризиків (тобто їхніх наслідків).

4. Оцінка, при можливості, в грошовому еквіваленті наслідків реалізації ризиків.

5. Розробка стратегій управління ризиками (механізми захисту).

6. Запис результатів цього процесу.

Залежно від кількості доступної інформації ризик може бути оцінений якісно або кількісно.

Якісний аналіз ризиків включає методи визначення пріоритетності виявлених ризиків для планування подальших дій. Оцінюється пріоритет виявлених ризиків з використанням ймовірності їхнього виникнення, відповідний вплив на цілі проекту, якщо мають місце ризики, а також інші фактори, такі як терміни і толерантність проекту до ризику.

Кількісний аналіз здійснюється за ризиками, що були пріоритетними для аналізу

якісного ризику та суттєво впливають на проект. Кількісний аналіз ризиків здійснюється з метою розрахунку ризиків з точки зору вартості та впливу часу.

Існують різні методи кількісного аналізу ризику, проте за основу обчислень доцільно приймати безризикову ставку доходу, яка буде коригуватися на величину різних премій за ризик, що пов'язані з конкретним проектом; тобто поправки, що враховують ризики, пов'язані з масштабом інвестування, ліквідністю об'єктів, компенсацією за підприємницький ризик тощо. Для більшості країн базовими ставками є ставки за довгостроковими державними облігаціями або аналогічні ставки за безризиковими вкладеннями.

Величина кожного з коригувань визначається експертним шляхом і залежить від фінансового стану інвестиційно-будівельного сектора економіки в цілому, стану будівельної галузі регіону або міста, особливостей території передбачуваного освоєння, складності і специфіки інвестиційного проекту, стадії, для якої проводяться прогнозні розрахунки, тощо.

Таким чином, поправки повинні включати:

- індивідуальний ризик проекту;
- компенсацію ефектів різких змін рівня ліквідності;
- підприємницький ризик та ін.

При оцінюванні ризиків проектів ППП варто враховувати також:

- ризик неліквідності, який пов'язаний з періодом повернення вкладених коштів;
- ризик управління проектом, який пов'язаний з організацією і проведенням робіт з реалізації інвестиційно-будівельного проекту;
- ризик конкуренції, який пов'язаний з можливістю появи проектів, що «відтягують» фінансові та матеріально-технічні ресурси;
- інші ризики, які пов'язані з наявністю економічних, юридичних, містобудівних, екологічних факторів.

Дана методика [10, с. 224] припускає введення поправки до ставки дисконтування, оскільки у формулі чистої приведеної вартості (NPV) збільшення ставки дисконтування призводить до зменшення приведеної вартості поворотного потоку, а також до більш обережної оцінки аналізованого потоку.

Вищевказана методика полягає в наступному:

- визначається розрахункова ставка дисконту;
- вводиться поправка на підприємницький ризик, який асоційований з даним проектом;
- розраховується NPV зі ставкою дисконтування, що скоригована на величину поправки;
- визначається діапазон значень ставки дисконтування, в межах якого $NPV > 0$;
- проводиться оцінювання діапазону значень ставки дисконтування, в якому NPV має від'ємне значення;

– за результатами проведених розрахунків приймається рішення про інвестування в проект.

Необхідно зазначити, що існує ряд перешкод у взаєминах публічного і приватного секторів. На жаль, в угодах про публічно-приватне партнерство часто погано враховуються інтереси фінансового сектора. Таким чином, це обмежує можливості залучення в проекти ППП коштів приватних інвесторів, у тому числі міжнародних фінансових організацій. Основний ризик полягає в можливості невиконання регіоном або муніципалітетом своїх зобов'язань у довгостроковій перспективі. Для того щоб розв'язати всі можливі побоювання інвесторів, держава повинна створити сприятливі умови та забезпечити надійними гарантіями реалізацію будь-якого спільного з приватним капіталом проекту.

В даний час стримуючим фактором для розвитку публічно-приватного партнерства на регіональному рівні є нестача фінансових ресурсів. Альтернативою банківським депозитам могли б також стати інфраструктурні облігації. Тут досить цікавим є досвід Франції, де фізичні особи можуть відкривати в будь-яких комерційних банках неоподатковані і забезпечені державною гарантією спеціальні ощадні рахунки до 15 тис. євро. Прибуток індексують залежно від рівня інфляції і середньої тримісячної Європейської міжбанківської ставки пропозиції (Euribor). Всі зібрані таким чином кошти акумулюються Європейським центральним банком [10, с. 225].

Безумовно, будь-які партнери зацікавлені в успішному здійсненні проектів в цілому. Крім того, проекти публічно-приватного партнерства стимулюють залучення іноземних інвестицій в реальний сектор економіки, а також сприяють виходу на світові ринки капіталів.

Світовим науковим співтовариством розроблено інструментарій, за допомогою якого спеціальні проектні компанії, які створені для здійснення проектів ППП, мають можливість залучати для здійснення великих інвестиційних програм грошові кошти різних фінансово-кредитних інститутів шляхом реалізації складних схем фінансування, страхування, перехресних гарантій та перерозподілу ризиків. У числі таких інструментів найбільш важливе місце займає проектне фінансування, яке є найбільш гнучкою, раціональною та перспективною системою довгострокового фінансування великих проектів ППП.

Характерною особливістю проектного фінансування є залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансового забезпечення інвестиційних проектів. Внутрішнє фінансування забезпечується з коштів підприємства, яке планує здійснити той чи інший інвестиційний проект – за рахунок надходжень від операційної діяльності або продажу надлишкових активів. Як правило, для прийняття рішення

щодо виділення коштів на внутрішнє проектне фінансування треба скласти техніко-економічне обґрунтування і бізнес-план відповідного інвестиційного проекту. У більш широкому сенсі внутрішнє проектне фінансування може припускати і цільове використання активів, що належать підприємству, а також майнових внесків у статутні капітали стовідсотково дочірніх фірм, що створюються для виконання певного інвестиційного проекту.

У зовнішньому проектному фінансуванні розрізняють позикову, пайову і змішану форми фінансування. Особливим різновидом зовнішнього проектного фінансування може бути і бюджетне фінансування у вигляді проектних субсидій, державних гарантій і цільових інвестиційних податкових пільг.

Головними формами позикового проектного фінансування можуть виступати:

- інвестиційний банківський кредит (включаючи спеціалізовану інвестиційну кредитну лінію);
- цільові облігаційні позики;
- лізинг обладнання, придбання якого передбачено в бізнес-плані проекту;
- придбання необхідних для проекту активів з оплатою їх в розстрочку (комерційний проектний кредит).

Кредитування або боргове фінансування має забезпечуватися заставою нерухомого та рухомого майна за рахунок кредитів банків і боргових зобов'язань юридичних і фізичних осіб, у тому числі державних або корпоративних цінних паперів, що визначається кредитним договором та умовами кредитування. Ймовірність отримати необхідні кошти за банківським кредитом вище, тому що процес фінансового закриття в цьому випадку починається задовго до підписання договору про ППП.

Висновки. Таким чином, стимулювання розвитку публічно-приватного партнерства в сфері ЖКГ є одним з важливих інституційних кроків реального реформування української економіки та європейського вектора її подальшого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин // Юридичні новини Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/>.
2. Запатрина І.В. Потенціал публічно-частного партнерства для розвиваючихся економік : [монографія] / І.В. Запатрина. – К. : В.Р., 2011. – 152 с.
3. Косарев А.Й. Партнерство держави і приватного бізнесу в розвитку повітряного транспорту України / А.Й. Косарев, О.М. Рибак // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2007. – № 3. – С. 118–125.
4. Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л.І. Федулова, І.Г. Яненко // Наукові праці. Т. 109. – Вип. 96. – С. 57–60.

5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 60 с.
6. Ребок В. Государственно-частное партнерство в Украине / В. Ребок – К. : Arzinger, 2009. – 176 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://arzinger.ua/file_collection/ua/book_PPP_A5_rus.pdf.
7. Бубенко П.Т. Управління системною модернізацією та розвитком житлово-комунальних підприємств : [монографія] / [П.Т. Бубенко, О.В. Димченко, А.Д. Кашпур] // НАН України, Північно-Східний науковий центр, Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 233 с.
8. Бабаєв В.М. Потенціал реалізації проектів публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері мегаполіса / [В.М. Бабаєв, Т.В. Момот, Е.Ю. Шевченко] // Комунальне господарство міст. Серія «Економічна». – 2013. – № 106. – С. 3–10.
9. Про державно-приватне партнерство : Закон України №2404-VI від 01.07.2010 р. / Президент України Петро Порошенко. Офіційне Інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>.
10. Аржаник Е.П. Анализ факторов при формировании структуры финансирования проектов государственно-частного партнерства / Е.П. Аржаник // Научное мнение. Экономика. – 2013. – № 4. – С. 223–226.

УДК 656:32.001

Палант О.Ю.

кандидат економічних наук, докторант

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСИН ПРИ НАДАННІ ПОСЛУГ НАЗЕМНИМ МІСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ

ECONOMIC ADJUSTMENT OF THE SYSTEM OF RELATIONS IN PROVIDING SERVICES BY OVERLAND PUBLIC URBAN TRANSPORT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню економічних та правових засад впровадження на території України автоматизованої системи оплати проїзду в наземному міському електричному та автомобільному транспорті та обґрунтовує необхідність внесення змін до нормативно-правових актів України у зв'язку з її впровадженням. З науково-економічної та науково-правової точок зору розкриваються переваги її впровадження для всіх учасників системи пасажироперевезень: замовник – перевізник – пасажир.

Ключові слова: автоматизована система оплати проїзду, замовник, перевізник, пасажир, пасажироперевезення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению экономических и правовых основ внедрения на территории Украины автоматизированной системы оплаты проезда в наземном городском электрическом и автомобильном транспорте и обосновывает необходимость внесения изменений в нормативно-правовые акты Украины в связи с ее внедрением. С научно-экономической и научно-правовой точек зрения раскрываются преимущества ее внедрения для всех участников системы пассажироперевозок: заказчик – перевозчик – пассажир.

Ключевые слова: автоматизированная система оплаты проезда, заказчик, перевозчик, пассажир, пассажироперевозки.

ANNOTATION

The article is devoted to the definition of economic and legal basis of introduction of automated fare collection system in the city ground electrical and motor transport on the territory of Ukraine. It justifies the need to amend the legal acts of Ukraine in connection with its introduction. With scientific, economic, and legal points of view the benefits of its introduction is obvious for all participants of the system of passenger transportation: customer-transporter-passenger.

Keywords: automated fare collection system, customer, transporter, passenger, passenger transportation.

Постановка проблеми. В період 2006-2014 рр. різними державними структурами та приватними компаніями здійснювалася велика кількість спроб економічного врегулювання системи відносин між учасниками процесу перевезення пасажирів міським транспортом загального користування. Особливе місце у заходах, які планувалися за цими питаннями, займають перспективи впровадження систем оплати в транспорті. При дослідженні результатів цих спроб можна зробити висновок, що головною причиною відсутності кінцевого позитивного результату є недосконалість або відсутність необхідної законодавчої бази, а також чітко сформульованих організаційних та економіко-технічних регламентів для впровадження подібних систем. Все наведене вище свідчить про актуальність обраної теми.

Таким чином, головною проблемою, розв'язанню якої присвячена дана публікація, є спроба узагальнення всього накопиченого досвіду, запропонування чітко структурованих процедур організації впровадження автоматичної системи оплати проїзду, внесення законодавчих ініціатив щодо забезпечення її ефективного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема, окрім великої кількості нормативних актів, знайшла свій відгук і в обговореннях фахівцями на конференціях та у науковому друці. Підставою для виконання дослідження є Національний план дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», затверджений Указом Президента України від 12 березня 2013 р. № 128/2013 [1], у якому в рамках розвитку міського електричного транспорту передбачена необхідність реалізації пілотного проекту запровадження безготівкової системи оплати проїзду в міському електричному транспорті та електронної системи обліку пасажирів, які мають право на пільговий проїзд.

У попередніх наукових роботах найбільша увага приділялася наступним питанням: розробці методології вибору інвестиційних пріоритетів і адаптації інноваційних технологій транспортного комплексу регіону/міста до реалій транспортної галузі України [2-4]; розробці інформаційного забезпечення процесів впровадження у практику управлінських рішень щодо модернізації транспортного комплексу регіону/міста [5-6]; формуванню економічно обґрунтованих тарифів на послуги міського електротранспорту [7]. При цьому розгляд наведених макроелементів забезпечення модернізації підприємств міського транспорту загального користування, в свою чергу, зводився до поступового розв'язання декількох менш значущих задач.

Розв'язання задачі щодо розробки інформаційного забезпечення процесів впровадження у практику підприємств транспорту управлінських рішень щодо модернізації транспортних комплексів обкреслена в [5; 8-12] та докладно розглядалось в [13] з отриманням наукових результатів, виходячи з того, що на сучас-

ному етапі розвитку міських пасажирських транспортних систем одним з найважливіших завдань є створення економічної, безпечної і екологічно чистої системи міського пасажирського транспорту, що орієнтована на інтереси суспільства, транспортних підприємств та ринку, а реформування міської пасажирської транспортної системи вимагає не тільки державного регулювання функціонування транспортних підприємств, але й обґрунтування методів та засобів оптимізації їх діяльності, зокрема, організаційної.

Виділення невирішених раніше частин. Розв'язання поставленої в даній статті проблеми неможливе без детального аналізу економічних та організаційних відносин між учасниками процесу перевезення пасажирів наземним міським транспортом загального користування, що й визначило наукову задачу публікації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення правових підстав впровадження на території України автоматизованої системи оплати проїзду на наземному міському електричному та автомобільному транспорті та внесення змін до нормативно-правових актів України у зв'язку з її впровадженням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілком очевидно, що на сьогодні назріла необхідність створення єдиної автоматизованої системи оплати проїзду всього пасажирського транспорту в усіх без винятку містах України. Автоматизована система оплати проїзду в міському електричному та автомобільному транспорті загального користування призначена для автоматизації контролю оплати та реєстрації проїзду в міському пасажирському транспорті на основі впровадження передових інформаційних технологій. Основною метою впровадження таких систем є:

- створення єдиного транспортного простору з уніфікацією засобу платежу за проїзд;
- надання можливості ведення гнучкої тарифної політики з метою залучення більшої кількості пасажирів;
- максимальне підвищення прозорості та точності обліку фактично наданих послуг з перевезення пасажирів, зокрема, пільгових;
- надання повної, достовірної та деталізованої інформації про виконану транспортну роботу для вирішення задач аналізу та планування пасажирських перевезень тощо.

Система оплати проїзду за допомогою спеціальних засобів (безконтактних електронних карток та жетонів з чіпами), що передбачено ввести в якості носіїв оплати за проїзд, повинна вирішувати такі завдання:

- забезпечення реального контролю оплати та/або реєстрації проїзду в транспорті;
- забезпечення адресної соціальної допомоги населенню, зокрема, пільговим категоріям громадян, в частині витрат на транспорт;
- здійснення ефективного та достовірного контролю за кількістю перевезень, що здій-

снюються за рахунок коштів місцевих бюджетів, для захисту інтересів як перевізника, так і органу місцевого самоврядування як замовника таких послуг;

– можливість використання багатофункціональної карти в якості інструмента розрахунків за транспортні послуги та носія інших соціальних, банківських, фінансових додатків. Наприклад, їм може бути делегована здатність бути ідентифікаційною картою особистості та/або інструментом визначення категорій соціальних пільг, надання адресної соціальної допомоги, організації оплати житлово-комунальних послуг, оплати послуг медичних установ, страхових компаній, продажу ліків, товарів народного споживання тощо;

– підвищення захищеності проїзних документів від незаконного використання або відтворення в разі потреби;

– можливість отримання перевізником реальних даних про розподіл пасажиропотоку, що сприятиме оптимізації планування маршрутної мережі та кількості необхідного рухомого складу.

Виконане авторами дослідження показало, що назріла необхідність внесення змін до вітчизняного законодавства та розробки деяких нових нормативно-правових актів, які необхідні для ефективного функціонування системи громадського транспорту при впровадженні автоматизованої системи оплати проїзду на території України.

Відповідно до Закону України «Про міський електричний транспорт», у сфері міського електричного транспорту загального користування відносини складаються між замовниками транспортних послуг, перевізниками та пасажиром (ст. 2).

Замовником транспортних послуг виступають місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та/або уповноважені ними юридичні особи, які замовляють транспортні послуги.

Перевізником є юридична особа, яка в установленому законодавством порядку надає транспортні послуги, здійснюючи експлуатацію та утримання об'єктів міського електричного транспорту.

Пасажиром є фізична особа, яка користується транспортним засобом, перебуваючи в ньому, але не причетна до керування ним.

Спробуємо конкретизувати надані визначення та проаналізувати взаємодію між елементами системи *замовник – перевізник – пасажир* на рівні конфлікту та збігу інтересів. Якщо проілюструвати подані у Законі визначення у формі діаграми взаємодії, отримуємо наступну схему (рис. 1).

Проведемо аналіз системи транспортного перевезення. Система транспортного перевезення на будь-якому рівні є багатокомпонентною та багатозв'язковою системою з нечітко визначеною ієрархією важливості елементів та



Рис. 1. Відносини у сфері міського електричного транспорту загального користування відповідно до Закону України «Про міський електричний транспорт»

зв'язків. Система, безумовно, належить до відкритого типу з визначаючим зовнішнім впливом та можливістю самокоригування та саморозвитку як в бік розширення або колапсу, так і в бік перетікання на інші рівні. З урахуванням макропоказників та зв'язків, виходячи з схеми, яка відображена на рис. 1, у самій загальній формі систему транспортних перевезень можливо відобразити у діаграмі (рис. 2).



Рис. 2. Схема системи транспортних перевезень

Розглянемо окремо «зв'язки інтересів» на рівні кожного елемента.

Головними зв'язковими функціями замовника у системі транспортних перевезень, на наш погляд, будуть такі:

- забезпечення сталої роботи транспортного комплексу;
- забезпечення переміщення запланованої кількості пасажирів з будь-якого пункту А до будь-якого пункту В у терміни, які гарантують можливість виконання пасажирами їх соціально-суспільних ролей;
- оптимізація ціни перевезень на рівні, достатньому для утримання транспортного комплексу та прийнятному для пасажирів.

Слід відзначити, що елемент «замовник» у системі транспортних перевезень є особливим елементом, оскільки його зв'язки у системі не спрямовані на «мінімізацію» або «максимізацію» і формуються лише за критеріями оптимізації. Схематично вони представлені на рис. 3.

Головними зв'язковими функціями пасажира можливо визначити за напрямками зв'язку на мінімізацію та максимізацію (рис. 4):

1. Зв'язки з направленістю на максимізацію:

- максимізація комфорту перевезення;



Рис. 3. Головні зв'язкові функції елемента «замовник» у системі транспортних перевезень



Рис. 4. Головні зв'язкові функції елемента «пасажири» у системі транспортних перевезень

– максимізація інваріантності переміщення у просторі та часі з урахуванням розв'язання задач «комівояжера» або «поштаря» для кожного окремого пасажиря;

– максимізація безпеки транспортного комплексу внутрішньої та зовнішньої.

2. Зв'язки з направленістю на мінімізацію:

– мінімізація кількості пересадок при переміщенні з будь-якого пункту А до будь-якого пункту В;

– мінімізація часу руху у транспорті;

– мінімізація часу пересадок;

– мінімізація оплати проїзду кожним окремим видом транспорту;

– прогресивне зменшення витрат при переміщенні з пункту А до пункту В зі змінами транспортних засобів.

Головними зв'язковими функціями перевізника будуть наступні (рис. 5):

– створення умов для виконання замовлення на перевезення;

– оптимізація маршрутів руху та кількості транспортних засобів, необхідних для виконання замовлення на перевезення.

1. Зв'язки з направленістю на максимізацію:

– максимізація кількості пасажирів за одиницю часу, яка призводить до збільшення коефіцієнту сумарної оплати перевезень;

– максимізація надійності перевезень, що, в свою чергу, включає:

– надійність рухомого складу;

– надійність працівників;

– надійність шляхів пересування;

– надійність фінансування;

– надійність структури забезпечення (логістична забезпеченість);

– максимізація додаткового фонду на розвиток інфраструктури, наукових досліджень у галузі та підвищення комфорту та культури перевезень.

2. Зв'язки з направленістю на мінімізацію:

– мінімізація витрат часу з недоотриманням коштів на оплату перевезень;

– мінімізація фінансових витрат на утримання системи;

– мінімізація витрат часу та коштів на утримання достатнього кадрового рівня.

В системі, що схематично представлена на рис. 2, спостерігаються як односпрямовані інтереси, так і конфлікти. Для їх подолання система повинна бути гнучкою. Фінансова, кадрова, технічна, логістична, нормативно-юридична політика підприємства при зведенні дій даних критеріїв у оптимальну схему дає рішення, що влаштовує як директивні зв'язки всі елементи (учасників) системи транспортних перевезень. Вирішенню головного завдання в цій області будуть присвячені подальші дослідження автора.

Висновки. Проведений аналіз дає можливість для коригування функціонування транспортної системи з метою виконання головного її завдання – надійного, безпечного та комфорт-

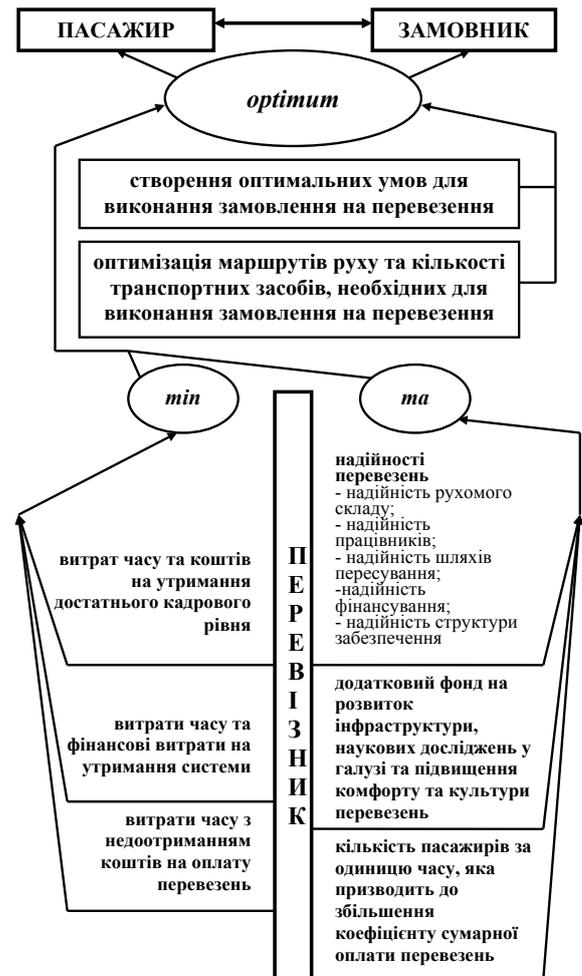


Рис. 5. Головні зв'язкові функції елемента «перевізник» у системі транспортних перевезень

ного перевезення пасажирів, що спричинить підвищення економічних результатів її роботи. Проведений аналіз може бути підставою для прийняття обґрунтованих економічно-управлінських рішень для будь-якого транспортного підприємства відповідного напрямку діяльності з урахуванням його особистої специфіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: Указ Президента України – Офіційний сайт законодавства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>.
2. Бабаев В.Н. Разработка и реализация стратегического плана устойчивого развития города на основе сбалансированной системы показателей / [В.Н. Бабаев, В.Т. Семенов, В.И. Торкатюк, Н.П. Пан, С.В. Бутник] // Коммунальное хозяйство городов: [науч.-техн. сб.]. – К.: Техніка. 2004. – Вып. 57. – С. 35–52.
3. Бабаев В.Н. Роль городских проектов и программ развития в устойчивом развитии мегаполисов / [В.Н. Бабаев, Л.Н. Шутенко, В.Т. Семенов] // Коммунальное хозяйство

- городов : [науч.-техн. сб.] – К. : Техніка. – 2006. – Вып. 69. – С. 3–9.
4. Бабаев В.Н. Совершенствование системы управления инфраструктурой города на основе внедрения стратегического планирования и инновационного менеджмента / [В.Н. Бабаев, В.Т. Семенов, В.И. Торкатюк, А.Л. Шутенко, Н.П. Пан, Н.М. Золотова, С.В. Бутник] // Коммунальное хозяйство городов : [науч.-техн. сб.] – К. : Техніка. – 2003. – Вып. 53 – С. 20–37.
 5. Палант О.Ю. Логістика транспортного комплексу регіону (перспективи інвестування та інноваційного розвитку) : [монографія] / О.Ю. Палант. – Х. : Золоті сторінки, 2012. – 168 с.
 6. Бабаєв В.М. Проблеми удосконалення інформаційного забезпечення і управління сталим розвитком міст / [В.М. Бабаєв, Л.М. Шутенко, В.Т. Семенов, В.І. Торкатюк, М.П. Пан, С.В. Бутник] // Управління сучасним містом. – 2004. – № 7(9). – С. 36–49.
 7. Палант О.Ю. Формування розрахункових тарифів на послуги міського електричного транспорту : [монографія] / О.Ю. Палант. – К. : Хімджест, 2014. – 174 с.
 8. Винниченко В.С. Интегрированная автоматизированная система управления предприятием городского электрического транспорта / В.С. Винниченко // Коммунальное хозяйство городов : [науч.-техн. сб.] – К. : Техніка, 2002. Вып. 36. – С. 351–354.
 9. Гончаров Н.Е. Методические подходы к формированию современной иерархической структуры транспортных показателей : [сб. науч. тр.] / Н.Е. Гончаров, Д.Г. Шишко. – К. : ИКТ (центр).
 10. Дыви́нец О.Л. Концепция применения автоматизированной оплаты проезда в крупных городах Украины / [О. Л. Дыви́нец, Ю. А. Карпенко, А. Ю. Палант] // Транспортные системы мегаполисов и крупных городов. Концепция перспективного развития транспортной системы г. Харькова : материалы междунар. конф. – Харьков : ХНАГХ, 2010. – С. 97–102.
 11. Палант А.Ю. О подготовке к внедрению проекта АСКП в г. Харькове / А.Ю. Палант // Формування ринкових відносин господарювання в міському електротранспорті : [інформ.-аналіт. зб.]. – К. : МінЖКХ. – 2008. – Вип. 3(4)/ – С. 69–70.
 12. Палант А.Ю. Экономический аспект транспортного комплекса Харьковского региона на основе SWOT-анализа / А.Ю. Палант // Ефективна економіка. – 2010. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ekonomy.nayka.com.ua>.
 13. Адаменко М.І. Економіко-технічна надійність експлуатації міського електричного транспорту : [монографія] / М.І. Адаменко, О.Ю.Палант. – Х. : Золоті сторінки, 2014. – 144 с.

УДК 658.62.01

Пащенко О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

BENCHMARKING AS AN EFFECTIVE METHOD TO MANAGE THE CHANGES ON THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено визначення поняття «бенчмаркінг», узагальнено та систематизовано види бенчмаркінгу залежно від різних класифікаційних ознак. Розглянуто процес реалізації бенчмаркінгу в системі управління змінами. Розроблено систему показників для проведення процедури бенчмаркінгу. Визначено можливість застосування різних видів бенчмаркінгу залежно від обраної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: бенчмаркінг, види бенчмаркінгу, процес бенчмаркінгу, показники бенчмаркінгу.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнено определение понятия «бенчмаркинг», проведено обобщение и систематизированы виды бенчмаркинга в соответствии с разными классификационными признаками. Рассмотрен процесс реализации бенчмаркинга в системе управления изменениями. Разработана система показателей для проведения процедуры бенчмаркинга. Определена возможность использования разных видов бенчмаркинга в зависимости от выбранной стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: бенчмаркинг, виды бенчмаркинга, процесс бенчмаркинга, показатели бенчмаркинга.

ANNOTATION

This article is devoted to the investigation of the essence of the benchmarking and to the elaboration of the indices system to implement the benchmarking procedure. The author provides the definition of "benchmarking" and generalizes and systematizes the types of benchmarking taking into account different features of the classifications. The process of benchmarking realization in the system of changes management is scanned. The system of indicators to realize the benchmarking procedure is elaborated. It is also suggested to apply different types of benchmarking depending on the chosen strategy of the enterprise's development.

Keywords: benchmarking, types of benchmarking, process of benchmarking, indices of benchmarking.

Постановка проблеми. У сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби та підвищення вимог щодо якості продукції зростає необхідність у пошуку нових ефективних методів розвитку підприємств та методів управління змінами, які б дали змогу закріпити конкурентні переваги на ринку і забезпечити виконання своєї місії. Саме принципи та методологія бенчмаркінгу виступають базою для створення та зміцнення довгострокових взаємовигідних відносин між суб'єктами ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бенчмаркінг є порівняно новим терміном у теорії та практиці стратегічного управління та управління змінами. В умовах сьогодення науковці пропонують враховувати можливість запозичення корисного досвіду у будь-якій сфері. Одним із найвлучніших, на наш погляд,

визначень бенчмаркінгу є запропоноване Х. Вазірі: «бенчмаркінг – це процес постійного порівняння діяльності підприємства, згідно з вимогами клієнтів, щодо прямих конкурентів (найкращих у даній галузі) чи компаній, успішних в певній сфері, задля підвищення ділової ефективності власного підприємства» [3].

Для більшості компаній бенчмаркінг не є новим, тому що він здійснювався в рамках конкурентного аналізу, хоча бенчмаркінг є більш деталізованою, формалізованою й упорядкованою функцією, методом чи підходом конкурентного аналізу, це необхідна функція успіху будь-якої організації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бенчмаркінг розвиває аналіз конкурентоспроможності, що обмежується вивченням конкурентів – їхньої продукції, витрат і технологій, характеристик, економічних і фінансових показників, відносин із клієнтами і постачальниками. Проте подальших досліджень потребує розробка системи показників для проведення процедури бенчмаркінгу та урахування стратегічних аспектів діяльності підприємства при виборі виду бенчмаркінгу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності бенчмаркінгу та уточнення його визначення, узагальнення видів бенчмаркінгу, виділення етапів проведення та розробка системи показників для проведення процедури бенчмаркінгу, пропозицій щодо вибору виду бенчмаркінгу залежно від стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна мета бенчмаркінгу полягає у виявленні негативних відхилень у значенні порівняльних показників, у встановленні причин таких відхилень та розробці пропозицій щодо їх усунення. У процесі розробки маркетингових стратегій важливий погляд з боку, оскільки це допомагає визначити стратегічний напрям розвитку і сприяє розподілу обмежених ресурсів. Знання про методи роботи кращих фірм і потреби покупців, отримані в процесі бенчмаркінгу, є важливою інформацією, необхідною для розвитку підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності [4].

Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під бенчмаркінгом розуміти метод

управління змінами, що передбачає дослідження технологій, технологічних процесів і методів організації виробництва та збуту продукції на кращих підприємствах партнерів і конкурентів з метою підвищення ефективності діяльності. Необхідно звернути увагу на те, що, на відміну від маркетингових досліджень, бенчмаркінг – це безперервна реалізація комплексу заходів з удосконалення, результати яких в умовах наявного зворотного зв'язку порівнюються і коригуються.

Вибір виду бенчмаркінгу залежить від того, з ким себе буде порівнювати підприємство і що саме порівнюватиметься.

У підприємства може бути еталон, або ж воно лише шукає його, знаючи, що саме у своїй діяльності йому необхідно поліпшити. У будь-якому разі воно може порівняти себе з конкурентами, підприємствами із суміжних галузей, підприємствами з інших галузей або з власними підрозділами. Проведені дослідження дозволили узагальнити види бенчмаркінгу, що використовуються у світовій практиці господарювання (табл. 1).



Рис. 1. Процес реалізації бенчмаркінгу в системі управління змінами

Джерело: узагальнено автором на основі проведених досліджень

Таблиця 1

Види бенчмаркінгу

№ з/п	Вид бенчмаркінгу	Основний зміст
<i>Залежно від того, який саме обрано об'єкт для порівняння</i>		
1	Конкурентний	порівняння якості роботи певного підприємства з його конкурентами на ринку. В цьому разі етап збору інформації є надзвичайно складним. Тому набула поширення практика бенчмаркінгових альянсів, коли 2-3 підприємства об'єднують зусилля для пошуку й аналізу даних. Такий вид бенчмаркінгу називають спільним, або асоціативним.
2	Внутрішній	порівняння характеру та якості роботи суміжних підрозділів у межах одного підприємства. Перевага цього виду бенчмаркінгу у відносній відкритості та доступності інформації.
3	Зовнішній	включає пошук еталонів за межами підприємства. Забезпечує можливості вивчення тих підприємств, які мають головні переваги в конкурентній боротьбі, тобто є галузевими лідерами. Однак, потрібно мати на увазі, що не кожне із кращих рішень може бути успішно застосоване на іншому підприємстві.
4	Галузевий	порівняння підприємств, які належать до однієї галузі, але не вважаються прямими конкурентами. Керівники цих підприємств постійно обмінюються ідеями та обговорюють питання, що і як варто поліпшувати.
5	Міжгалузевий	порівняння підприємств, які належать до різних галузей.
6	Міжнародний бенчмаркінг	передбачає виявлення і аналіз еталонних практик по всьому світу через те, що всередині країни може бути тільки декілька бенчмаркінгових партнерів; глобалізаційні процеси та розвиток інформаційних технологій сприяє міжнародному бенчмаркінгу.
<i>Залежно від предмета порівняння</i>		
7	Функціональний	порівняння характеристик певних функцій, що виконуються в різних підприємствах аналогічного профілю. Наприклад, можна порівнювати функціонування кадрової служби.
8	Процесний	вивчення практики побудови бізнес-процесів в організаціях, що не є прямими конкурентами підприємства, але мають подібні основні бізнес-процеси, наприклад, вивчається, з яких основних етапів складається процес обслуговування клієнтів у еталонній компанії; яка послідовність процедур та операцій; який набір робіт, з котрих складається цей процес; як організований бізнес-процес обслуговування клієнтів.
9	Бенчмаркінг результатів діяльності	порівнюються результати діяльності (частіше ті, які можна виразити за кількісними показниками).
10	Стратегічний	систематичний процес, спрямований на оцінювання альтернатив, реалізацію стратегій і вдосконалення характеристик продуктивності на основі вивчення успішних стратегій підприємств-партнерів.

Джерело: узагальнено автором за результатами проведених досліджень [1, с. 255-256; 5, с. 140-141]

Яким чином і який саме вид бенчмаркінгу застосовуватиме підприємство, залежить від поставлених перед ним цілей, стадії його розвитку і стану галузі, в якій воно функціонує.

Пропонуємо у розрізі управління змінами розглядати процес реалізації бенчмаркінгу таким чином (рис. 1).

Отже, бенчмаркінг проводиться за певною технологією: підприємство повинно реалізувати ряд послідовних етапів, які призведуть його до бажаного або запланованого стану. Перед початком проведення бенчмаркінгу важливим є чітке визначення того, чого підприємство хоче досягти внаслідок його застосування. Потрібно відмітити, що порівняння з іншими підприємствами відбувається за такими напрямками: оцінка рівня ефективності власного та порівнюваного підприємства чи підприємств; ідентифікація розриву у рівні ефективності за основними аналізованими процесами чи продуктами; аналіз причин розриву в ефективності здійснення діяльності; пошук шляхів і розробка рекомендацій з усунення розриву в рівні ефективності. На етапі контролю та оцінювання отриманих результатів основною метою є моніторинг результатів плану реалізації змін та їх вплив на основні процеси господарської діяльності підприємства шляхом обчислення відповідних показників ефективності. У випадку досягнення мети виявляються інші проблеми для їхнього майбутнього рішення і процес бенчмаркінгу повторюється, утворюючи цикл.

На етапі визначення показників для оцінювання досліджуються підприємства-конкуренти, які були включені у групу «бенчмарк» та порівнюються оцінки визначених факторів з оцінками найсильніших конкурентів, причому показники абсолютної конкурентної сили розраховуються як алгебраїчна сума різниць між оцінками підприємства, що досліджується, і найвищими оцінками серед конкурентів.

Пропонуємо використовувати таку систему показників для підприємства в процесі реалізації бенчмаркінгу, при цьому увагу варто зосередити на складових потенціалі підприємства (табл. 2).

Збір та аналіз інформації для здійснення порівнянь за системою бенчмаркінгу є складною і трудомісткою роботою. Для її прискорення розроблена низка підсистем управління, які дають змогу оцінити і розробити програму постійних покращень результатів бізнесу. До них, зокрема, відносять:

– ABC (Activity Based Costing) – управління собівартістю. Базується на ідентифікації джерел витрат, розподілі і контролі накладних витрат за видами діяльності. Аналіз організації за видами діяльності в розрізі кожного основного процесу сприяє виявленню значних резервів зниження собівартості й усунення видів діяльності, які дублюються, і тих, які не приносять додаткової вартості споживачу;

– CSF (Critical Success Factors) – система аналізу критичних чинників успіху компанії. Дає змогу створювати і підтримувати конкурентні переваги, які можуть проявлятися в: пропозиції реального прибутку (додаткової вартості) споживачу; створенні істотних труднощів при імітації конкурентних переваг іншими компаніями тільки самим фактом власного існування (йдеться про створення миттєво реагуючої на будь-які зовнішні зміни компанії); доступі до диференційованих ринків;

– QFD (Quality Function Deployment) – система розробки нового продукту/послуги, яка ефективно реагує на потреби споживачів, знижуючи час виведення підприємством новинок на ринок і забезпечуючи тим самим збільшення ринкової частки підприємства;

– TCA (Transaction Cost Analysis) – система оцінки витрат на координацію процесів. Застосування цієї системи дозволяє оптимізувати зв'язки між процесами;

– TBC (Time based Competition) – система оцінки «часової конкуренції», впровадження якої дає змогу координувати діяльність підприємства на ринку в часі;

– BSC (Balanced Scorecard) – комплексна система моніторингу результатів бізнесу. Застосування цієї системи дає змогу підприємству здійснювати моніторинг таких складових своєї діяльності: ефективності операцій (з погляду якості), діяльності персоналу (з погляду перспектив організації), задоволення потреб споживачів (перспективи роботи зі споживачем), фінансового стану (з погляду фінансових перспектив), довгострокової стратегії (її перспектив). Перевагою системи є чітке кількісне і якісне вираження оцінюваних результатів бізнесу одночасно в розрізі всіх згаданих вище складових;

– ROI (Return on investment) – оцінка окупності інвестицій, що дозволяє оцінити віддачу від внутрішніх і зовнішніх вкладень компанії;

– TTM (Time-to-market) – час, необхідний для виходу на ринок. Показник відстежує загальний час, витрачений підприємством на реагування на нові потреби, що з'явилися на ринку, тобто час на виведення на ринок нового продукту/послуги. З огляду на те, що життєвий цикл продукту стає коротшим, оцінка цього показника і прийняття відповідних дій на ринку є критичними для будь-якої організації [7].

Вибір виду бенчмаркінгу відповідно до стратегії розвитку пропонуємо здійснювати таким чином (табл. 3).

Серед керівників малих компаній, хоча б поверхово знайомих з бенчмаркінгом, існує думка, що бенчмаркінг придумано консультантами для консультантів, що це даремна витрата часу і ресурсів. Однак, як це парадоксально, малі компанії мають набагато більший потенціал для еталонного зіставлення, чим прийнято вважати [5]. Теоретично їхні керівники завжди

мають перед очима масу прикладів (орієнтирів, бенчмарків), до яких варто прагнути. Практично ж методи, що використовують провідні компанії, або недоступні, або невідомі. Крім цього, застосуванню бенчмаркінга в малих компаніях перешкоджає ще ціла низка факторів. Крім стандартних причин відмовлення від еталонного зіставлення, таких як «нестача часу і засобів», деякі перешкоди для малого бізнесу виглядають істотними, особливо на тлі великих компаній.

Основними бар'єрами на шляху використання бенчмаркінгу є [4; 6]:

1. Обмеженість ресурсів і, як наслідок, відсутність можливості залучити фахівців з бенчмаркінгу. У кращому випадку консультантів замінюють статті, книги, інтернет-публікації.

2. Працівники великих компаній зі знанням і досвідом застосування сучасних методів управління, у тому числі бенчмаркінга, усе рідше переходять на роботу в малі фірми.

3. Членство в кожному з бенчмаркінгових «клубів» досить дороге для малих компаній. Так, членство в Європейському фонді управління якістю (EFQM – www.efqm.org) для невеликої компанії складе 1350 євро в рік. Крім того, практично всі наявні ресурси й інформація англомовні, а потенційні партнери по бенчмаркінгу в рамках цих клубів – закордонні компанії.

4. Менеджери малих підприємств набагато ближче до своїх споживачів, працівників і конкурентів, чим їхні колеги з корпорацій. Найчастіше їхня увага розсіюється між стратегічною й оперативною інформацією. Як перевагу тут можна відзначити можливість постійно «тримати руку на пульсі» щодо показників щоденної діяльності, від яких менеджери у великих компаніях відносно вилучені.

5. Для досягнення бажаного ефекту від бенчмаркінга вимірювані показники повинні бути

Таблиця 2

Система показників для проведення процедури бенчмаркінгу

Складові потенціалу підприємства	Складові збалансованої системи показників	Критерій розвитку	Індикатор розвитку
Виробничий та майновий потенціал	Матеріально-технічне забезпечення	Розвиненість активів компанії	Стан техніко-технологічної бази. Ефективність використання ресурсів. Продукція, її структура, якість
Трудовий потенціал	Розвиток і навчання		Розвиток персоналу (підвищення професійного рівня, робоча дисципліна)
Фінансовий потенціал	Фінанси	Прогресивність змін	Динаміка основних параметрів компанії та її діяльності. Зміна фінансово-економічного стану. Обсяг прибутку, розмір виплати дивідендів, прибутковість інвестиційного капіталу
Маркетинговий потенціал	Клієнти	Реалізованість цілей розвитку	Задоволеність та лояльність споживачів (клієнтів) підприємства. Репутація, імідж підприємства на ринку. Довіра ділових партнерів, реклама та її види. Дослідження та впровадження новинок
Організаційно-управлінський потенціал	Бізнес-процеси	Керованість компанії	Якість управління у компанії. Активність компанії в сфері інвестування. Соціальна відповідальність. Впровадження нових управлінських структур. Створення нових підрозділів

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 3

Вибір виду бенчмаркінгу відповідно до стратегії розвитку

Група стратегій розвитку	Вид базової стратегії розвитку	Вид бенчмаркінгу
Стратегії концентрованого зростання	Посилення позиції на ринку	Конкурентний, міжнародний, галузевий
	Розвитку ринку	Внутрішній, конкурентний, міжнародний
	Розвитку продукту	Внутрішній, конкурентний
Стратегії інтегрованого зростання	Зворотної вертикальної інтеграції	Внутрішній, зовнішній, галузевий
	Прямої вертикальної інтеграції	Функціональний, зовнішній
	Горизонтальної інтеграції	Функціональний, міжнародний
Стратегії диверсифікованого зростання	Центрованої диверсифікації	Галузевий, конкурентний, процесний
	Горизонтальної диверсифікації	Галузевий, конкурентний, процесний
	Конгломеративної диверсифікації	Галузевий, міжгалузевий, конкурентний, міжнародний

Джерело: власна розробка автора

досить гнучкими, що відбивають різноманітні особливості малого бізнесу.

Ще одна важкоздолана сьогодні в Україні перешкода для проведення еталонного зіставлення і пошуку партнерів для бенчмаркінгу – «закритість» бізнесу, особливо малого і середнього. Важлива і, може бути, на даний момент основна причина невикористання потенціалу бенчмаркінгу як ефективного інструменту управління на малих підприємствах – це слабе представлення про нього чи повне незнання його методів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, бенчмаркінг на сучасному підприємстві має великий потенціал розвитку, який може забезпечити підвищення продуктивності і результативності бізнесу, але цей процес вимагає максимальної уваги і наукового підходу. Найважливішою перевагою, яку отримує підприємство, що запровадило бенчмаркінг, є перехід до системи безперервного удосконалення, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку. Але не варто забувати, що удосконалення повинно відбуватися швидше, ніж це будуть робити конкуренти; інакше всі зусилля будуть марними. Варто відзначити, що бенчмаркінг не може бути одноразовим аналізом. Для отримання належної ефективності від застосування цього процесу необхідно зробити його інтегральною частиною процесу інновацій і удосконалень у бізнесі.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розробкою алгоритму проведення

бенчмаркінгу та особливостями його застосування в умовах виробничих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства [Електронний ресурс] / А.Г. Гончарук. – Режим доступу : <http://pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312894420.pdf>.
2. Кирик О.А. Бенчмаркінг як інструмент пошуку інновацій [Електронний ресурс] / О.А. Кирик. – Режим доступу : Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1(21). – С. 49-52.
3. Ладонько Л.С. Використання бенчмаркінгу у формуванні конкурентоспроможного профілю підприємства [Електронний ресурс] / Л.С. Ладонько, І.В. Калінько, Г.В. Старченко. – Режим доступу : http://www.nvisnik.geci.cn.ua/pdf/2010/NV_4%288%29/163-172.pdf.
4. Масюк І.І. Поетапна модель бенчмаркінгу як основа формування конкурентної стратегії підприємства споживчої кооперації [Електронний ресурс] / І.І. Масюк. – Режим доступу : http://virt.lac.lviv.ua/file.php/1/naukovi_pratsi/masjuk/2.pdf.
5. Новітній маркетинг : навч. посіб. / Є.В. Савельєв, С.І. Чоботар, Д.А. Штефанич та ін.// За ред. Є.В. Савельєва. – К. : Знання, 2008. – 420 с.
6. Прус О.М. Бенчмаркінг у підвищенні конкурентоспроможності молокопереробних підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.М. Прус – Київ, 2008. – 18 с.
7. Федулова Л.І. Сучасні концепції менеджменту [Електронний ресурс] / Л.І. Федулова. – Режим доступу : http://www.ebooktime.net/book_68.html.

УДК 658.5.011.4

Попович Д.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
Львівської державної фінансової академії***Тарнавська О.Б.***аспірант кафедри маркетингу
Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

BENCHMARKING AS AN EFFECTIVE TOOL FOR ENTERPRISE'S EFFICIENCY MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Розглядаються сутність, етапи розвитку та види бенчмаркінгу. Визначаються фактори, які варто враховувати для забезпечення проведення ефективного бенчмаркінгу. Сформульовано етапи проведення процесу бенчмаркінгу на підприємстві. Визначено переваги застосування бенчмаркінгу та проблеми, які стоять на заваді успішного його проведення.

Ключові слова: бенчмаркінг, ефективність, управління, конкурентоспроможність, управлінські рішення.

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются сущность, этапы развития и виды бенчмаркинга. Определяются факторы, которые следует учитывать для обеспечения проведения эффективного бенчмаркинга. Сформулированы этапы проведения бенчмаркинга на предприятии. Определены преимущества применения бенчмаркинга и проблемы, которые стоят на пути его успешного проведения.

Ключевые слова: бенчмаркинг, эффективность, управление, конкурентоспособность, управленческие решения.

ANNOTATION

The essence, stages of development and types of benchmarking are considered. Factors that should be taken into account for ensuring an effective conducting of benchmarking are determined. Stages of conducting the process of benchmarking in the enterprise are formulated. The advantages of benchmarking application and problems that stand in the way of its successful implementation are determined.

Keywords: benchmarking, effectiveness, management, competitiveness, management decisions.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняного виробничого сектору характеризується низкою проблем, найважливішою із яких є необхідність формування ефективної системи управління. Тому виникає необхідність у вивченні зарубіжного досвіду застосування сучасного інструментарію для підвищення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення ефективного управління його діяльності. Дієвим інструментом управління ефективністю підприємства є бенчмаркінг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченням теоретичних та практичних аспектів бенчмаркінгу присвячені роботи багатьох зарубіжних вчених: Б. Андерсена, Г. Ватсона, Ф. Котлера, Р. Рейдера та інших. В Україні ґрунтовних досліджень на предмет бенчмаркінгу проводиться недостатньо. Сутність та

методологія проведення бенчмаркінгу висвітлюється у працях деяких вітчизняних авторів, як А. Ашуєв, А. Гончарук, О. Коваленко, О. Кузьмін, О. Макарчук, І. Островська, В. Стадник, М. Тепла та інші. Разом з тим у вітчизняній науковій літературі потребує дослідження застосування бенчмаркінгу як інструментарію управління ефективністю підприємства.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є визначення бенчмаркінгу як дієвого інструмента управління ефективністю підприємства. Поставлена мета обумовила розв'язання низки взаємопов'язаних завдань: вивчення теоретичних засад бенчмаркінгу, його видів, переваг та недоліків застосування для забезпечення кращого досвіду його реалізації вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Термін «бенчмаркінг» з'явився у сімдесятих роках в Інституті стратегічного планування Кембриджу (США) під час дослідницької діяльності консалтингової групи PIMS. Тоді і був сформульований основний принцип бенчмаркінгу: «для того щоб знайти ефективне рішення в сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху у подібних умовах». Першим практичним застосуванням теорії бенчмаркінгу став проект компанії Херох щодо порівняння якості виробленої нею продукції із успішнішими на той час японськими аналогами («Бенчмаркінг конкурентоспроможності»).

Бенчмаркінг на сучасному етапі базується на механізмі порівняльного аналізу роботи однієї компанії з показниками діяльності іншої, яка є більш успішною на ринку. Основна мета бенчмаркінгу полягає у виявленні, дослідженні, запозиченні та адаптації досвіду економічно ефективніших підприємств-конкурентів.

У своєму розвитку бенчмаркінг пройшов кілька етапів [1, с. 254]:

- спочатку він інтерпретувався як реінжиніринг, або ретроспективний аналіз продукції;
- бенчмаркінг конкурентоспроможності (кінець 1970-х–середина 1980-х років);

- третій етап (з другої половини 1980-х років) пов'язаний не стільки з порівнянням своєї продукції з конкурентом, скільки з вивченням діяльності процвітаючих компаній в інших галузях економіки;

- четвертий етап – розвиток стратегічного бенчмаркінгу, який розглядається як систематичний процес оцінки успішних стратегій підприємств-партнерів (необов'язково конкурентів) з метою вироблення вдосконалення стратегії компанії;

- глобальний бенчмаркінг, який у майбутньому може стати інструментом обміну міжнародним досвідом з урахуванням національної культури процесів компаній.

Слід відзначити, що на практиці бенчмаркінг досить часто ототожнюють із звичайним аналізом конкурентів (конкурентним аналізом) або навіть маркетинговим дослідженням, проте між ними існують відмінності:

– по-перше, конкурентний аналіз обмежений певною галуззю або ринком, тому його метою є дослідження діяльності прямих конкурентів, тоді як бенчмаркінг не має таких обмежень і передбачає дослідження не лише конкурентів, але й передових підприємств інших галузей, а також інших внутрішніх структурних підрозділів даного підприємства;

– по-друге, конкурентний аналіз дозволяє виявити відмінності між конкурентами, але не пояснює як їх подолати і завоювати кращі позиції в бізнесі. Цьому сприяє бенчмаркінг, який полягає не стільки в тому, щоб визначити, наскільки інші підприємства виявились успішними, скільки знайти відповіді на питання що, як і чому роблять лідери для задоволення потреб споживачів, тобто виявити фактори і методи роботи, які дозволили б досягнути кращих результатів [2, с. 597-598].

Бенчмаркінг може проводитися як всередині підприємства, так і поза його межами, стосуватися різних аспектів діяльності, тому на практиці розрізняють різні види бенчмаркінгу:

1. Внутрішній бенчмаркінг здійснюється усередині організації, у результаті якого аналізуються та порівнюються характеристики виробничих одиниць одного й того самого підприємства, схожих за аналогічними процесами.

2. Зовнішній партнерський бенчмаркінг проводиться кількома фірмами або підприємствами, які укладають договір про проведення спільних порівняльних досліджень діяльності кожного з учасників з метою надання допомоги один одному для подальшого успішного розвитку. Подібні угоди можуть укладати як різнопрофільні, так і однопрофільні підприємства, тобто підприємства-конкуренти. Проведення такого бенчмаркінгу вважається одним із способів пом'якшення конкуренції.

Вважається, що найкращим аналогом для порівняння є «ринковий лідер». Ідентифікація факторів, які зумовлюють відставання дослі-

джуваного підприємства від лідера, дає можливість розробити рекомендації щодо скорочення відставання. Партнерський бенчмаркінг можна вважати одним із елементів ситуації, коли відбувається відмова від суперництва на користь співробітництва [3, с. 141].

На нашу думку, якщо партнерська група охоплює широкий спектр країн діяльності підприємств, окрім загального порівняння компаній за низкою показників, доцільно деталізувати порівняння за регіонами (наприклад, Західна, Центральна і Східна Європа, країни СНД тощо).

3. Функціональний бенчмаркінг, при якому аналізуються окремі процеси, функції, методи та технології в порівнянні з іншими підприємствами, які не є конкурентами. Фірми, що застосовують схожі методи, прийоми чи технології і не є конкурентами, охоче йдуть на взаємний обмін первинною інформацією та зацікавлені в реалізації спільних проєктів, спрямованих на вдосконалення тих чи інших операцій, що порівнюються [4, с. 5].

4. Загальний (міжгалузевий) бенчмаркінг – порівняння компанії з непрямими конкурентами незалежно від сектора економіки щодо вибраних параметрів.

5. Асоціативний бенчмаркінг проводиться підприємствами, які об'єднані у вузькому бенчмаркінговому альянсі [3, с. 143].

6. Конкурентний бенчмаркінг передбачає порівняння діяльності даного підприємства, його продукції, бізнес-процесів, показників з діяльністю його прямих конкурентів, тобто підприємств, які конкурують між собою в одній галузі або на одному ринку [2, с. 598].

Вибір того чи іншого виду бенчмаркінгу підприємством визначається такими умовами:

- характером завдань, які необхідно вирішити, і розглянутими аспектами проблеми;
- доступними ресурсами й часом проведення бенчмаркінгу;
- досвідом проведення бенчмаркінгу;
- достатністю ресурсів для реалізації можливих заходів щодо підвищення ефективності [1, с. 256].

Для забезпечення проведення ефективного бенчмаркінгу варто враховувати такі фактори:

- вибір показників з найбільшою мірою впливу;
- можливість регулярного надходження статистичних даних для аналізу;
- об'єктивні відмінності різних регіонів (країн) щодо регуляторного впливу з боку держави;
- вибір валюти аналізу і врахування коливання валютних курсів;
- національні відмінності у веденні бухгалтерського обліку та формуванні звітності;
- вибір орієнтиру для порівняння (верхня чи нижня межа, середнє значення);
- єдиний підхід до розрахунків з метою забезпечення порівнянності результатів;

- використання автоматизованої моделі бенчмаркінгу для оптимізації аналізу.

На сучасному етапі не вироблено єдиного підходу до проведення бенчмаркінгу, тому, застосовуючи базові принципи бенчмаркінгу, різні автори пропонують власне бачення послідовності і змісту основних етапів його проведення. На нашу думку, в цілому процес проведення бенчмаркінгу передбачає такі етапи:

- визначення сфер діяльності підприємства, які необхідно вдосконалити;
- виділення основних чинників, що впливають на ефективність діяльності підприємства;
- визначення основних критеріїв, за якими буде проводитись порівняльний аналіз;
- вибір компаній-лідерів для проведення бенчмаркінгу;
- пошук інформації;
- аналіз інформації, проведення оцінки розходжень;
- розробка та реалізація заходів щодо зменшення (або повного усунення) розходжень у рівнях ефективності;
- контроль за впровадженням результатів аналізу.

Застосування бенчмаркінгу як інструмента управління ефективністю підприємства дозволяє виділити його переваги:

- можливість визначити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства в залежності від зміни пропозиції, попиту та ринкових умов;
- можливість запозичення кращого досвіду інших підприємств;
- сприяє кращому задоволенню споживчого попиту шляхом встановлення нових стандартів та цілей;
- стимулювання працівників до навчання і вдосконалення, підвищення власного потенціалу;
- можливість формування потужної команди внутрішніх консультантів;
- напрацювання досвіду проведення організаційних змін;
- сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Разом з тим можна виділити низку проблем, які стоять на заваді успішного проведення бенчмаркінгу:

- сприйняття бенчмаркінгу як «перевірки» підприємства;
- часові обмеження;
- нестача управлінських та професійних кадрів;
- недоступність чи важкодоступність інформації для аналізу;
- недосконалість планування процесу бенчмаркінгу;
- відсутність реальної практики бенчмаркінгу.

Висновки. В Україні вже функціонують підприємства, що використовують бенчмаркінг як інструмент управління ефективністю підприємства. Володіючи як перевагами, так і певними негативними аспектами в процесі застосування, бенчмаркінг призводить до суттєвих змін процесів, які мають місце на підприємстві, і є дієвим інструментом забезпечення позитивних зрушень в управлінні. Майбутня практика застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами повинна сприяти вдосконаленню його інструментарію та має стати предметом подальших наукових розробок з означеної проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства / А.Г. Гончарук // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вып. 1(27). – С. 253-258.
2. Дячок І. Бенчмаркінг як інструмент вдосконалення бізнесу: суть, види та особливості проведення / І. Дячок, М. Тепла // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2010. – Вип. 44. – С. 595-605.
3. Коваленко О.В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством / О.В. Коваленко // Механізм регулювання економіки. – 2009 – № 3, Т. 1. – С. 140-145.
4. Островська І.П. Бенчмаркінг як інструмент антикризового управління / І.П. Островська // Zbiór raportów naukowych «Nauka w świecie współczesnym». (29.05.2013 – 31.05.2013) – Łódź : Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. – 48 str.

УДК 339.138

Потапюк І.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Голубенко А.М.
студент
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

РОЛЬ СКЛАДОВИХ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE ROLE OF MARKETING COMPLEX CONSTITUENTS IN MARKETING MANAGEMENT OF MEAT INDUSTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розмежовано поняття «управління маркетингом» та «маркетингове управління». Визначено та охарактеризовано основні складові комплексу маркетингу, які використовують підприємства м'ясної промисловості. Обґрунтовано роль та доцільність їх застосування з метою діагностики підприємств м'ясної промисловості.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингове управління, комплекс маркетингу, ціна, просування, канали (методи) розповсюдження, товар.

АННОТАЦИЯ

В статье разграничены понятия «управление маркетингом» и «маркетинговое управление». Определены и охарактеризованы основные составляющие комплекса маркетинга, которые используют предприятия мясной промышленности. Обоснованы роль и целесообразность их применения для диагностики предприятий мясной промышленности.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговое управление, комплекс маркетинга, цена, продвижение, каналы (методы) распространения, товар.

ANNOTATION

Article delineates the concept of "management of marketing" and "marketing management". The main components of the marketing complex that use meat industry enterprises are identified and described. The authors substantiate the role and appropriateness of their use for the diagnosis of the meat industry.

Keywords: marketing activities, marketing management, marketing mix, price, promotion, channels (methods) propagation goods.

Актуальність проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загальновідомо, що маркетинг на сучасному етапі постійно розвивається, змінюється; маркетингові підходи все частіше застосовуються в комерційних і некомерційних підприємствах як в Україні, так і за кордоном. У зв'язку з цим багато елементів маркетингової теорії стали вже загальновизнаними, «класичними» маркетинговими інструментами. Зокрема, сегментація і позиціонування, концепція життєвого циклу товару, матриці Ансоффа, BCG і GE, SWOT-аналіз тощо. До таких відомих маркетингових інструментів належить і концепція marketing-mix, часто іменована як «4Р». З огляду на це, актуальність розгляду проблеми комплексу маркетингу підприємств м'ясної промисловості не викликає жодних сумнівів.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми. Проблемі оцінки складових комплексу маркетингу та стану підприємства присвячували свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: І. Ансофф, В. Геєць, В. Герасимчук, Ф. Вірсема, Л. Койк, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, О. Степанова, О. Панкрухін, І. Решетнікова, В. Сліпенький, В. Белявцев, Л. Балабанова, В. Куценко, Д. Райко.

Мега роботи – обґрунтування та встановлення особливостей основних складових комплексу маркетингу підприємств м'ясної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів. Необхідність стабілізації й розвитку м'ясної промисловості, насиченість ринку вітчизняними та імпортними товарами, вступ України до СОТ, а також підвищення вимог споживача до якості і безпеки м'ясної продукції посилюють конкуренцію на ринку. Це зумовлює потребу в опрацюванні сучасних технологій ринкової поведінки м'ясопереробних підприємств, а формування і реалізація адекватної маркетингової стратегії, спрямованої на досягнення їх стійких конкурентних переваг, стають невід'ємною умовою розвитку підприємства в сучасних умовах ринкового господарювання.

Створення конкурентних переваг є метою маркетингового управління підприємством, визначальним чинником підвищення його конкурентоспроможності. Для цього вітчизняним підприємствам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, необхідні ефективні інструменти маркетингового управління, що використовуються у процесі формування науково обґрунтованої стратегії досягнення конкурентних переваг. Її розробка з урахуванням специфіки діяльності та чинників забезпечення конкурентних переваг на підприємствах м'ясної промисловості викликає потребу в системному обґрунтуванні вибору і визначенні механізму її формування [5].

Формування та реалізація маркетингових заходів зумовлені специфікою ринку, на якому працює підприємство. М'ясопереробна промисловість входить до числа найбільш соціально значущих галузей агропромислового комплексу. Враховуючи специфіку діяльності підприємств м'ясопереробної галузі, зазначимо, що більшість із них не впорядковують маркетингову діяльність, а основні зусилля спрямовують на виробничо-збутову діяльність. На підприємствах зазначеної галузі у більшості випадків відсутня маркетингова служба, функції маркетингу виконують працівники відділу збуту. Також існують підприємства, в яких маркетингова служба є централізованою та територіально розформованою, а на підприємство надсилає конкретні вказівки щодо їх роботи. Чимало підприємств м'ясої промисловості не вважають за потрібне створення маркетингових служб. Тому для проведення ефективної діяльності таким підприємствам варто зорієнтувати свою увагу на маркетингове управління [2].

Однією із ключових проблем сьогодні є розмежування понять «управління маркетингом» та «маркетингове управління», які через однаковий переклад на англійську мову як «маркетинг менеджмент» (marketing management) у науковій літературі часто вживаються в якості синонімів. На наш погляд, ці два поняття є близькими, проте не тотожними, оскільки управління маркетингом – функціональна частина загальної системи управління фірмою, спрямована на оптимізацію взаємодії її внутрішніх можливостей з вимогами зовнішнього середовища з метою отримання прибутків, тоді як маркетингове управління – це процес орієнтації усієї системи менеджменту компанії на задоволення потребою споживачів. Управління маркетингом – це процес планування, організації, регулювання та контролю за маркетинговою діяльністю підприємства на зовнішніх ринках, а маркетингове управління передбачає управління збутом, виробництвом, фінансами та персоналом підприємства на засадах маркетингу як наукової концепції. На наш погляд, управління маркетингом та маркетингове управління можна розглядати як рівні еволюції єдиного процесу, оскільки на першому етапі становлення підприємства маркетинг найчастіше виступає лише однією із функціональних сфер його діяльності, тоді як на етапі активного розвитку та інтернаціоналізації маркетинг перетворюється на новітню концепцію управління, метою якої є формування на підприємстві ринково орієнтованої системи менеджменту з метою найбільш повного збалансування та задоволення потреб споживачів [8].

Комплекс маркетингових засобів, за допомогою яких підприємство впливає на ринок, отримав назву «маркетинг-мікс». Використання одиничних маркетингових інструментів не є ефективним порівняно із застосуванням їх комплексу. Перелік елементів може бути вузь-

ким і широким залежно від того, наскільки детально є класифікація маркетингових процедур, що застосовуються маркетингологами [6].

Поняття «комплекс маркетингу» вперше у теорію маркетингу (1953) ввів професор Нейл Борден із Гарвардської школи бізнесу.

У зарубіжній теорії та практиці саме комплексу маркетингу, так званому marketing-mix, який об'єднує такі чотири складові («4Р»), приділяється особлива увага [3]:

- produkt – товар, тобто набір «виробів і послуг» відповідного рівня якості, який фірма пропонує цільовому ринку. Якість товару можна змінювати. Імідж можна також поміняти шляхом варіацій в галузі реклами та організації збуту. Подання про товар і про те, як він сприймається, можна змінювати за допомогою використання різної упаковки;

- price – ціна, грошова сума, яку споживачі сплачують для отримання товару. Ціну можна змінювати як з метою стимулювання, так і зниження попиту, що чітко проявляється в дії механізму ціни;

- place – канали (методи) розповсюдження, тобто організація структури руху товару, завдяки якій товар стає більш доступним для потенційних покупців. Доступність товару можна змінювати шляхом більш-менш широкого розміщення товару або шляхом зміни використовуваних каналів розподілу;

- promotion – просування (стимулювання) – це можлива діяльність підприємства щодо впровадження свого товару на цільовий ринок, розповсюдження відомостей про його якість і переконання цільових споживачів купувати його. Кількість і місцезнаходження торгових представників можна змінювати. Витрати на рекламу можна зменшувати, зміст реклами також можна змінювати.

Комплекс маркетингу розробляється на підставі результатів маркетингових досліджень, які забезпечують отримання необхідної інформації про макро- і мікросередовища, ринок і власні можливості.

Аналіз діяльності підприємства м'ясої промисловості проведено на прикладі КП «Полтавський м'ясокомбінат». Встановлено, що досліджуване підприємство виготовляє близько 120 найменувань різноманітних ковбасних виробів та м'ясних напівфабрикатів. Збільшення виробництва пов'язане з розширенням ринку збуту, а також асортименту продукції, яка виготовляється. Потужності комбінату розраховані на виробництво 80 тонн продукції за зміну.

Полтавський м'ясокомбінат – одне із найбільших переробних підприємств, яке було збудоване у роки перших п'ятирічок, а точніше розпочало свою діяльність у 1929 році, коли постановою ЦКВКП/б та ради народних комісарів були об'єднані в м'ясокомбінат беконна фабрика із ковбасним цехом та м'ясохолодобоїня. На той час комбінат працював у три зміни, адже його потужність складала

100 т м'яса за зміну: 15 т ковбасних виробів і 60 т солоного бекону. У період Великої Вітчизняної війни підприємство було зруйноване і відбудоване лише у 1954 році. За 79 років свого існування Полтавський м'ясокомбінат пройшов шлях від беконної фабрики до потужного технічно озброєного підприємства, яке змогло поєднати кращі традиції минулого із освоєнням сучасних унікальних технологій.

Першим блоком комплексу маркетингу підприємства КП «Полтавський м'ясокомбінат» є продукція. Вхідні проблеми тут вирішуються через вибір конкретних видів, додаткового сервісу, параметрів якості й асортименту.

На сьогоднішній день в асортименті для споживачів досліджуване підприємство виготовляє варені, напівкопчені, варено-копчені, сирокопчені та сиров'ялені ковбаси; сирокопчені, копчено-варені, копчено-запечені, смажені, варені продукти зі свинини та яловичини; зельці, кров'яні та ліверні ковбаси; м'ясо яловиче та свиняче у напівтушках і четвертинах; напівфабрикати тощо. Виключно за ДСТУ на підприємстві виготовляють напівкопчені ковбаси «Краківська», «Талліннська», «Ковбаски мисливські»; варено-копчені – «Московська», «Сервелат»; варені – «Докторська», «Молочна», «Сосиски молочні».

Виробництво продукції – безпосередній процес виготовлення продукції. Матеріали, сировина та напівфабрикати стають частиною продукції. У початковий період серійного випуску для виготовлення якісної продукції потрібно набуття робітниками необхідних навичок і досвіду роботи з виготовлення нової продукції. На цьому етапі якість залежить від прийнятої стратегії нарощування, технологічного контролю, стабілізації виробництва, високої кваліфікації персоналу, інтенсивності робіт з поточного систематичного контролю, проведення функціонально-вартісного аналізу, систематичного вивчення вимог споживача, своєчасної підготовки до модернізації виробу, організації нормативного господарства, системи обліку, контролю й аналізу.

В умовах ринкової конкуренції сьогодні КП «Полтавський м'ясокомбінат» приділяє підвищену увагу якості продукції, впровадженню у виробництво нових видів екологічно чистої продукції. Якщо говорити про режим внутрішнього контролю за якістю продукції, то, безумовно, на всіх етапах виробництва діє суворий ветеринарний і технологічний контроль. «КП Полтавський м'ясокомбінат» має власну акредитовану лабораторію і службу ветеринарних лікарів, котрі слідкують не лише за сировиною, що надходить ззовні, а й обов'язково контролюють якість уже виготовленої продукції. Її перевіряють за усіма наявними показниками: хімічними, бактеріологічними тощо, і продукція виготовляється виключно за ДСТУ. Їхня позначка гарантує стовідсоткове використання м'ясної сировини й натуральних спецій.

Другою складовою комплексу маркетингу КП «Полтавський м'ясокомбінат» є ціна. Ціна, з позицій маркетингу, це гроші або інша компенсація, яку пропонують за право власності або користування товаром. Ціни і властивості товару для споживача залучають різні сегменти ринку; за допомогою цін забезпечується загальне, економічне і психологічне сприйняття товару потенційним споживачем, визначаються конкурентні переваги товару.

Цінова політика як складова комплексу маркетингу розробляється із урахуванням цілей компанії, зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на ціноутворення, характер попиту, витрати виробництва, розподіл та реалізацію товару, і реальну вартість товару, політику конкурентів. Розробка цінової політики включає встановлення вихідної ціни на товар і своєчасну зміну цін за допомогою приведення їх відповідно до мінливих ринкових умов, можливостей компанії, її стратегічних цілей і завдань.

Головними завданнями процесу маркетингового ціноутворення є [7]:

- а) забезпечення позитивного балансу від комерційної діяльності фірми;
- б) збалансування величини попиту та пропозиції товарів або послуг на ринку.

Формування ціни тісно пов'язане з усіма складовими комплексу маркетингу, передусім із самим товаром, його характеристиками, упаковкою, наявною системою розподілу, персональним продажем товару та витратами на його просування, тобто комунікаційною політикою підприємства.

Ціни на продукцію КП «Полтавський м'ясокомбінат» в основному нижчі, ніж у конкурентів. Однак на деякі види ковбас ціни вищі. Однак однією із головних властивостей продукції КП «Полтавський м'ясокомбінат» є оптимальне відношення якості, ціни й обслуговування клієнтів, що дає непогані шанси в конкурентній боротьбі.

Третім інструментом комплексу маркетингу є канали (методи) розподілу.

Як зазначалося, товар набуває цінності для його виробника тільки за ринкової реалізації виробленого продукту. Продаж приносить гроші, які повинні покрити витрати і принести додатковий дохід у вигляді прибутку. Продаж товару є не менш складним процесом, ніж його виробництво.

Реалізація товару передбачає визначення шляхів (каналів), якими товар буде переміщуватися від виробника до кінцевого споживача. Мова йде не стільки про географічні шляхи або канали, скільки про організаційно-економічні умови доведення товару до кінцевого споживача. Тому у підприємства має бути своя система дистрибуції товарів [7].

Отже, основні питання маркетингового управління процесами реалізації товару зводяться до таких [4]:

– визначення системи дистрибуції товарів загалом;

– вибір типу торговельних посередників – тих торговельних структур, що будуть забезпечувати доведення товару до кінцевого споживача;

– формування умов роботи з торговельними посередниками.

Фірмові магазини КП «Полтавський м'ясокомбінат» вважаються магазинами «сімейного типу», адже в них можна придбати відразу майже всі продукти до столу: рибу, хлібобулочні вироби, пірижки, хліб, засолені овочі, а також товари та напої повсякденного вжитку. Такий стан у магазинах є оптимальним поєднанням площі й наповнення товаром.

Загальновідомо, що перед багатьма підприємствами постає проблема вибору посередників для реалізації своїх послуг. У якості посередників зазвичай виступають незалежні посередницькі фірми, представники організацій-замовників, персонал і підрозділи підприємства.

Передусім для збуту своїх послуг досліджуване підприємство використовує такі засоби, як реклама, прогресивна або регресивна винагорода (за результатами об'єму продажу), боніфікація (фіксований відсоток об'єму продажу), подарунки постійним клієнтам, надання знижок і пільг визначеним категоріям клієнтів.

Четвертим елементом комплексу маркетингу є просування.

Просування товару на ринку – це комплекс дій для створення двостороннього інформаційного зв'язку між підприємством і споживачами, що реалізується за допомогою маркетингової комунікаційної політики, мета якої – інформування, переконання та нагадування споживачам про товари, стимулювання їх до дій, створення позитивного іміджу підприємства.

Елементами маркетингової комунікаційної політики є: реклама, паблік рілейшнз, стимулювання збуту, особистий продаж, брендинг, прямий маркетинг, спонсоринг.

Формування комунікативної політики підприємства передбачає прийняття різноманітних рішень, пов'язаних із визначенням цільової аудиторії, величини рекламного бюджету, вибором оптимальних засобів розповсюдження реклами, створенням ефективних текстів рекламних звернень, використанні засобів комерційної пропаганди, методів стимулювання збуту тощо [1].

У ході проведення медіадослідження нами встановлено, що основними каналами розповсюдження реклами КП «Полтавський м'ясокомбінат» є телебачення, радіо, друк, спеціальні (галузеві, профілюючі) видання,

рекламні друківані видання, довідники різноманітної інформації місцевого характеру, власна друківана продукція підприємства (проспекти, листівки, буклети тощо), засоби зовнішньої реклами (вивіски, плакати, транспаранти), засоби зв'язку (Інтернет, телефонний зв'язок).

Висновки. Таким чином, комплекс маркетингу підприємства є сукупністю інструментів і методів взаємодії зі споживачами її продукції. Безумовно, що в його побудові не можуть не враховуватися дії конкурентів, постачальників, посередників, державних органів влади та інших суб'єктів, однак в кінцевому результаті основна увага фокусується на споживачеві. Урахування всіх інших факторів відбувається крізь призму їх фактичного та можливого впливу на взаємодію компанії з ринком, тобто зі споживачами.

Класичними складовими комплексу маркетингу є товар, ціна, канали (методи) розповсюдження, просування. Усі названі елементи мають свої особливості і діють у певній підсистемі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с.
2. Герасимяк Н.В. Проблеми формування та реалізації комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі України та шляхи їх вирішення / Н.В. Герасимяк, І.М. Панасюк // Вісник НТУ «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 53(1026). – С. 25-30.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : [9-е издание; пер. с англ.] / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 590 с.
5. Ніколаєва А.М. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А.М. Ніколаєва. – Тернопіль, 2008. – 24 с.
6. Потапюк І.П. Особливості застосування комплексу маркетингу на підприємствах сфери фізичної культури і спорту / І.П. Потапюк // «Економічний часопис – XXI». – №№ 11-12. – Київ, 2011. – С. 58-60.
7. Фатхудинов Р.А. Стратегический маркетинг : учебник / Р.А. Фатхудинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 640 с.
8. Циганкова Т.М. Сучасна парадигма міжнародного маркетингу : дис. ... д-ра екон. наук : 08.05.01 / Т.М. Циганкова. – К. : Київський національний економічний ун-т, 2004. – 474 с.

УДК 65.012.32:174.4:334.7

Реверчук Н.Й.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівського банківського інституту
Університету банківської справи Національного банку України*

Дзямулич О.С.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Канцір О.С.

*асистент кафедри економічної теорії та менеджменту
Закарпатського державного університету*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF REPUTATION MANAGEMENT OF THE COMPANIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано передумови формування репутаційного менеджменту у діяльності суб'єктів господарювання. Розкрито сутність репутаційного менеджменту компаній. Досліджено основні репутаційні стратегії компаній, їх переваги та недоліки. Визначено ключові заходи підвищення ефективності управління діловою репутацією бізнес-структур.

Ключові слова: ділова репутація, репутаційний менеджмент, імідж, корпоративна культура, репутаційні стратегії.

АННОТАЦИЯ

В статье определены предпосылки формирования репутационного менеджмента в деятельности субъектов хозяйствования. Раскрыта сущность репутационного менеджмента компаний. Исследованы основные репутационные стратегии компаний, их преимущества и недостатки. Определены ключевые меры повышения эффективности управления деловой репутацией бизнес-структур.

Ключевые слова: деловая репутация, репутационный менеджмент, имидж, корпоративная культура, репутационные стратегии.

ANNOTATION

Prerequisites of formation of reputation management in activity of subjects of managing are defined in this article. The essence of reputation management of the companies is opened. The main reputation strategy of the companies, their advantages and shortcomings are investigated. Key measures of increase of effective management of business reputation of business structures are defined.

Keywords: business reputation, reputation management, image, corporate culture, reputation strategy.

Постановка проблеми. Управління репутацією компанії є важливою складовою стратегічного планування, оскільки на перший план у діяльності компаній вийшли нематеріальні чинники вартості активів компаній, а саме їх ділова репутація. Ділова репутація – це: 1) найцінніший актив компанії; 2) специфічний товар; 3) соціальний міф, який може мати відносно самостійне життя; 4) особлива об'єктивно-суб'єктивна система оціночних суджень, яку не можливо купити, а можна тільки сформувати в середовищі цільових аудиторій. За останні 15-20 років частка вартості ділової репутації,

або, точніше, капіталізація компаній за рахунок її репутації у загальній вартості зарубіжних компаній, за даними Ф.І. Шаркова, зросла з 18 до 82%, у свою чергу підвищення репутації на 1% забезпечує зростання ринкової вартості акцій компанії на 3% [20, с. 153]. Усі ці особливості ділової репутації бізнес-структур необхідно враховувати при формуванні репутаційного менеджменту – відносно молодого, проте перспективного напрямку управлінської науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні ділова репутація та репутаційний менеджмент активно вивчається як вітчизняними, так іноземними вченими. Дослідженню бренда як об'єкта репутаційного управління присвячено праці В. Шуванова, А. Лебедев-Любімова, А. Дейян; у працях А. Ульяновського та Г. Морган розкрито особливості управління іміджем компанії; П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд досліджували комунікації компанії як інструмент репутаційного менеджменту; Ж.-Н. Капферер розкрив у своїх працях роль та значення торгової марки як складової частини корпоративної репутації; Е. Собчик, Й. Кунде вивчали сутність та особливості корпоративної культури та корпоративної релігії. Значний внесок у розвиток репутаційного менеджменту зробили Ф. Шарков та Г. Даулінг, у їх працях досліджено особливості створення та управління діловою репутацією бізнес-структур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, подальші дослідження варто скерувати у напрямі розробки ефективних репутаційних стратегій компанії та пошуку механізмів підвищення якості репутаційного менеджменту суб'єктів підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою цієї статті є вивчення передумов та особливостей розвитку репутаційного менеджменту компа-

ній в Україні. Для досягнення поставленої у статті мети необхідно розв'язати такі завдання: з'ясувати передумови формування репутаційного менеджменту у діяльності суб'єктів господарювання; розкрити сутність ділової репутації компаній як категорію економічну, психологічну, соціологічну; розглянути основні репутаційні стратегії компаній, їх переваги та недоліки; визначити ключові напрями підвищення ефективності управління діловою репутацією бізнес-структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом дослідження репутаційного менеджменту є ділова репутація. У процесі репутаційного управління важливо розглядати ділову репутацію як категорію не лише економічну, але й соціальну, психологічну та морально-етичну. Ділова репутація завжди пов'язана з певним світоглядом і системою цінностей і здатні формувати життєвий світ людини, маніпулюючи образами і стереотипами. Нинішній світ характеризується двома провідними тенденціями: інформатизацією, основою яких є інформаційні технології та глобалізацією. Варто наголосити, що в умовах конкурування корпоративних комунікацій і електронних ЗМІ важливо приділяти належну увагу дослідженню ділової репутації компаній [1, с. 410-428]. У свою чергу тенденції глобалізації мають два аспекти: економічний і культурний. Перший аспект проявляється у формі інтеграції економічної діяльності, а другий аспект – в агресивному розповсюдженні західних норм, стандартів і цінностей на сферу духовного життя суспільства. У такій ситуації глобальні корпорації вибирають стратегію розподілу об'єктів і каналів впливу на індивідуальну і колективну свідомість.

Н.В. Горбатова і Л.Т. Станкевич наголошують [2], що нині об'єктивні передумови зміни комунікаційних структур визначаються особливостями нової парадигми інформаційного суспільства: посилення акценту на підсвідомість, відсутність загальноприйнятих парадигм, які задають: необхідну систему координат пізнання світу і діяльності; множинність точок зору, позицій, поглядів; розмивання граней між віртуальною і об'єктивною реальністю; розмивання границь між центрами світової культури та її периферією з допомогою інформаційних технологій і телекомунікаційних систем.

Традиційний спосіб впливу на свідомість людей заснований на переконанні, звертанні до розуму з використанням раціональних аргументів логіки. Однак сьогодні цей спосіб все більше витісняється ірраціональними інструментами інформаційного впливу, до яких належать, зокрема метод «великої брехні» [3]: «Завжди кажіть правду, кажіть багато правди, кажіть значно більше правди, ніж від вас чекають, ніколи не кажіть всю правду». Реклама як інструмент впливу на репутацію компанії повинна враховувати чотири психологічні принципи: наявність унікальної торгової пропозиції;

акцентування на особливості функцій товару для споживача; постійність впливу реклами на споживача; реклама не повинна перевантажувати свідомість споживача [4, с. 21]. При цьому реклама і спонсорство – це інвестиції у «невідновлюваний гудвіл» [21, с. 368].

Нерідко репутацію зачисляють до форм соціальної міфології. Між тим погляди на сутність і структуру соціальних міфів є різними. Так, А.В. Ульяновський вважає, що міфи в тій чи іншій мірі виражають певну брехливість і загалом для них є «умовна істинність змісту» [1, с. 523]. А психолог А.Н. Лебедєв-Любимов пише, що «міф не може розглядатися як обман, з яким треба боротися будь-якими доступними для цього засобами» [5, с. 314]. На нашу думку, останнє міркування є правильним, оскільки соціальні міфи, у тому числі – корпоративна репутація, вибудовують соціальний порядок із соціального хаосу. Людина без соціальних міфів попадає у соціальний хаос, де відсутні життєві орієнтири, і повноцінно існувати не може. Видається, що корпоративна репутація є позитивною для людей, так як створює ілюзію соціального порядку. Якщо ж система корпоративної репутації руйнується, то з часом вона мусить бути створена заново.

Нерідко конкуренти штучно і свідомо розробляють і запускають механізм руйнування корпоративної репутації шляхом руйнування довіри до неї, тобто розчаруванням. Розчарування – це почуття незадоволеності від чогось нездійсненого, крах віри в когось, щось. Для споживача товарів і послуг розчарування корпоративною репутацією може вносити дисгармонію в життя людини, наносячи їй матеріальних збитків (даремно витратив гроші і час) і моральну шкоду (довір'я не виправдано, надії і мрії розбиті).

До середини ХХ ст. поняття «репутація» розглядалося як синонім понять «честь», «гідність» і застосовувалося для оцінки окремої людини. В останні десятиліття це поняття поширилося на організації і, зокрема, компанії. Більше того, нині поняття «ділова репутація» все більше зближається з поняттями «соціальна відповідальність» і «соціальна місія».

На нашу думку, до чинників, які формують репутацію компанії, належать: фінансова стабільність, маркетингова політика компанії, психологічний клімат у компанії, професіоналізм і досвід співробітників, динамізм розвитку компанії, інтелектуальний капітал компанії, соціальна орієнтація компанії, інтуїція, віра тощо. Відповідно, основними елементами ділової репутації є: емоційна привабливість; якість продукції; стосунки з партнерами; репутація керівництва; соціальна відповідальність; фінансові результати тощо.

Ділова репутація не завжди точно відображає ефективність діяльності компанії, нерідко вона завищує або занижує реальну вартість бізнесу, тобто збільшує її за рахунок збільшення вар-

тості нематеріальних активів. Загалом, оцінювання вартості репутації компанії є складним, але реальним завданням. Однак компаніям для оцінювання ефективності роботи з їх репутацією, доцільно застосовувати такі критеріальні ознаки: тривалість збереження позитивної думки; різниця між вартістю активів і ціною фірми при її купівлі; лояльність співробітників і ринку праці; доступ до дешевших фінансових ресурсів; пізнаваність і частота появи компанії в ЗМІ; відомість топ-менеджерів; наявність корпоративних правил поведінки; розміщення (місце) в рейтингах і ренкінгах; наявність в методиках оцінювання діяльності компанії складових репутації; наявність у мотиваційних системах репутаційного моменту; рівень розвитку корпоративної культури.

Кожна компанія може мати багато репутацій, принаймні стільки, скільки у неї цільових аудиторій, з якими вона має стосунки. Репутація може і повинна використовуватися для досягнення головної мети компанії – отримання прибутку. Добра репутація знижує ризик споживача при покупці товарів або послуг. У свою чергу, І.Ф. Шарков розглядає репутаційний менеджмент як «засіб підвищення гудвілу» [20, с. 149]. Водночас репутація є інструментом корпоративного планування. Важливим принципом репутаційного менеджменту є правило: неможливо створити собі добру репутацію за рахунок погіршення чужої репутації.

Репутаційний менеджмент – це «управління процесом формування і корегування репутаційних ознак, доведення їх до цільової аудиторії» [20, с. 150]. Управляти репутацією компанії означає впливати на усі її складові, а також враховувати їх при ухваленні рішень. Жодна компанія не застрахована від загроз різних скандалів, негативних інформацій, претензій, помилок, упередженості регулятивних і контрольних органів, ворожої поведінки конкурентів тощо, які можуть завдати їй значних збитків. І тому репутаційний менеджмент може значно підвищити стійкість компанії до подібних впливів.

Основними складовими елементами репутаційного менеджменту є: формування репутації, підтримка репутації, захист репутації компанії. Перший елемент відображає організація якісної роботи виробничих та управлінських працівників. Другий – формування корпоративної культури, посилення мотивації співробітників, зростання фінансових показників (передусім ефективності) роботи, послаблення конкурентів тощо. Третій – удосконалення правової інфраструктури, зниження трансакційних витрат тощо. Усі ці елементи між собою взаємодіють.

На управління діловою репутацією компанії як важливої конкурентної переваги впливають три групи чинників: якість продукції, поведінка персоналу і рівень обслуговування клієнтів; мета і місія компанії; оцінка компанії в ЗМІ, ставлення до неї громадських лідерів і державних органів.

Репутаційний менеджмент має базуватися на певних репутаційних стратегіях і, зокрема, таких основних: стратегія «керівник – наша гордість»; стратегія «команда – наша гордість»; стратегія «продукція (послуги) – наша гордість»; стратегія «досягнення – наша гордість»; стратегія «фінанси – наша гордість».

Розглянемо їх детальніше з позиції переваги–недоліки.

1. Коли репутація компанії нероздільно пов'язана з репутацією її керівника, то її плюси очевидні: керівника впізнають заінтересовані групи. Однак тут є такі недоліки: 1) коли керівник виходить з компанії, то репутація компанії може погіршитися; 2) неоднозначне або негативне ставлення до керівника компанії часто переноситься на її продукцію.

2. Коли репутація компанії тісно пов'язана із репутацією команди, то переваги цієї стратегії передусім у тому, що команда відповідає за комплекс напрямів діяльності компанії. Команда є цінною для компаній, які надають експертні, консультативні послуги. Ця стратегія є виправданою для компаній, які мають портфель брендів. Окрім того, за командної стратегії кожен її представник може надати потрібну інформацію про напрям, який веде його колега, який виявився відсутнім з різних причин. До недоліків цієї стратегії належать: можлива нерівномірність розподілу уваги громадськості серед членів команди, що може призвести до затримок в ухваленні рішень.

3. Компанія при спілкуванні із зовнішнім середовищем вимушена рекламувати свою продукцію. Однак акцент саме на продукції залишає поза увагою інші позитивні аспекти діяльності фірми. Перевагою стратегії «продукція (послуги) – наша гордість» є те, що якість продукції легко перевірити. Однак недоліком є те, що продукція – це бездушний об'єкт і тому потрібна додаткова робота для вивчення ринку і потреб споживачів.

4. Якщо ж в основу репутаційної стратегії покласти досягнення компанії, то тоді об'єктом комунікацій будуть минулі досягнення компанії на ринку. Таку стратегію часто застосовують ті компанії, які пропонували впровадження нових технологічних рішень. Адже їх досвід роботи і кількість успішних впроваджень є основою для формування ділової репутації. Так, наприклад, працюють компанії, які впроваджують нові системи управління і обліку. Недоліками цієї стратегії є: досягнення були в минулому і тому швидко забуваються. При цьому особи, які не знають таку компанію, можуть ці досягнення заперечити.

5. Стратегія «фінанси – наша гордість» найчастіше використовують фінансові структури, наприклад, банки, страхові компанії. Для цих компаній фінансові показники є достовірним підтвердженням їх спроможності та стабільності. Основний недолік цієї стратегії полягає в тому, що сама по собі вона нині є нежиттєз-

датною, оскільки довіра до банку формується на основі комплексу показників. І тому самих фінансових ресурсів для формування і закріплення позитивної репутації недостатньо. За цієї обставини банки вибудовують свої стратегії з кількома об'єктами: фінансові показники досягнення, продукція, команда.

У репутаційному менеджменті компанії доцільно застосовувати такі технологічні засоби: створення інформаційної основи репутації; створення привабливого іміджу компанії та її керівників; формування корпоративної етики і культури; розробка місії і кредо компанії; просування перших осіб компанії; розбудова внутрішніх і зовнішніх каналів комунікації; входження інформаційний простір; підвищення впізнаваності компанії; просування у державних і владних структурах; антикризовий менеджмент.

В сучасних умовах потрібна посада заступника директора фірми з управління репутацією, наявність спеціального розділу в стратегії розвитку компанії. Щоб ефективно управляти компанією, треба знати, яку вона має репутацію у цільових аудиторіях і яку вона хотіла б мати, а потім розрив між цими параметрами зменшувати.

У процесі репутаційного управління компанії допускають низку помилок, що пов'язані з: неврахуванням системного характеру репутаційних попереджень, ризиків та загроз; помилковим позиціонуванням бренда; наявністю явних і неявних негативних риси рекламowanego бренду; невдалою гармонізацією цінностей знаменитості і цільової аудиторії; навмисним використанням компаніями характеристик і фактів, які призводять до спотвореної уяви про неї з боку ключових аудиторій і змушують інших учасників ділової комунікації робити неправильні прогнози щодо її діяльності; застосуванням практики «прифарбовування» компаніями своєї репутації, при цьому грань між створенням брехливої репутації і надмірним вихваленням переваг компанії є дуже тонкою. Щодо останнього, то тут найбільш очікуваними є три випадки: ситуація «ендшпіля», коли компанія збирається піти з ринку або припинити ділові стосунки з партнерами і тоді у неї появляється бажання повністю використати свій репутаційний ресурс; ситуація, коли мають місце разові партнерські відносини, які не ведуть до появи довготривалих ділових зобов'язань; ситуація, коли товари і послуги оцінюються за критерієм довіри і в компанії виникає стимул з метою підвищення психологічних цінностей товару чи послуги перебільшити переваги фірми і її продукту.

Висновки. У ринковій економіці репутація існує завжди, хоче цього компанія чи ні. Основне завдання власників і менеджерів бізнесу полягає в тому, щоб не давати репутації формуватися стихійно. Чим сильніша конкуренція, тим вища роль репутації. Якщо економіка

дозволяє отримувати високий дохід у короткостроковому періоді, то в цих умовах роль репутації є не так важливою. Однак якщо зростання можливе у довгостроковому періоді, то роль репутації є потужною як конкурентна перевага. Репутація відіграє велику роль у тендерах, при запозиченні ресурсів, особливо на зовнішньому ринку. Для невеликих компаній на ринку послуг репутація є чинником залучення клієнтів, збільшення продажів, зростання привабливості на ринку праці.

Аналіз репутаційного менеджменту підводить до висновку, що ділова репутація базується на двох складових: перша – чесно й ефективно вести бізнес і «заробити» репутацію ділами; друга – завоювати лояльність і довіру важливих для компанії цільових аудиторій за рахунок PR (відносин з громадськістю), GR (відносин з владою) і IR (відносин з інвесторами). З метою удосконалення управління репутацією компанії необхідно інтегрувати в управлінську практику ведення бізнесу низку заходів, а саме: у компанії має бути затверджена репутаційна стратегія розвитку; компанія має сформувати і ухвалити кодекс ділової репутації; регулярно публікувати рейтинги репутації топ-менеджерів, власників компанії; передбачати джерела репутаційних ризиків; недостатня увага до репутації керівництва компанії; відсутність стратегічного підходу до репутаційного менеджменту; управління репутацією не повинно будуватися на ситуаційних чинниках, наприклад, в умовах економічної, фінансової, грошової чи інвестиційної кризи; не обмежуватися роботою тільки із зовнішніми цільовими аудиторіями, а проводити системну внутрішньорепутаційну політику; не допускати надмірного захоплення побудовою іміджу компанії на шкоду бізнесу і підміни понять «імідж» і «репутація».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ульяновский А.В. Мифодизайн: коммерческие и социальные мифы / А.В. Ульяновский. – СПб. : Питер, 2005. – 580 с.
2. Горбатова Н.В. Информационные технологии. Виртуальные мифы и политическая реальность России / Н.В. Горбатова, Л.Т. Станкевич. – СПб. : Алетейя, 2001. – 212 с.
3. Реклама: обыкновенный фашизм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.contrtv.ru/common/886.
4. Шуванов В.И. Психология рекламы. Серия «Высшее образование» / В.И. Шуванов. – Ростов-на-Дону : Изд-во «Феникс», 2003. – 320 с.
5. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы / А.Н. Лебедев-Любимов. – СПб. : Питер, 2003. – 368 с.
6. Черемушкин С. В. Магия финансовой метрики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics_1.shtml.
7. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
8. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: Новая кон-

- цепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. :>ID Гребенникова, 2003. – 374 с.
9. Ульяновский А.В. Стратегии корпоративного имиджа и управление лояльностью / А.В. Ульяновский. – СПб. : Zero B2B Advertising : ООО «Хэд Лайн», 2006. – 368 с.
 10. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга / П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 210 с.
 11. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
 12. Уолкер О. мл. и др. Корпоративная стратегия : Курс МВА / О. Уолкер мл. и др. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.
 13. Шеррингтон М. Незримые ценности бренда / М. Шеррингтон. – М. : Вершина, 2006. – 304 с.
 14. Капферер Ж.-Н. Торговые марки: Испытание практикой. Новые реальности современного брендинга / Ж.-Н. Капферер. – М. : ИНФРА-М; ИМИДЖ-Контакт, 2002. – 211 с.
 15. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер. – Изд. 3-е / Пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 448 с.
 16. Собчик Е. Корпоративная культура. Царское ли это дело? Из опыта работы с крупными коммерческими организациями / Е. Собчик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ug.m/ug_pri/ol/97/39/t4_1.htm.
 17. Кунде Й. Корпоративная религия. Создание сильной компании с яркой индивидуальностью и корпоративной душой / Й. Кунде. – 2-е изд., испр. – СПб. : Стокгольмская школа экономики, 2004. – 267 с.
 18. Морган Г. Имиджи организации: восемь моделей организационного развития / Г. Морган. – М. : Вершина, 2006. – 520 с.
 19. Дейян А. Реклама / А. Дейян. – Пер. с фр. – М. : Сирин, 2002. – 144 с.
 20. Шарков Ф.И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы : учеб. пос. / Ф.И. Шарков. – М. : НТК «Дашков и К°», 2010. – 272 с.
 21. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – М. : ИМИДЖ-Контакт, Инфра-М, 2003. – 368 с.

УДК 331.5.07

Ровенська В.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Донбаської державної машинобудівної академії***Дегтярєва К.О.***студентка
Донбаської державної машинобудівної академії***ОСНОВИ ВИКОРИСТАННЯ КОНСАЛТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ****BASES OF THE USE OF CONSULTING IN PERSONNEL MANAGEMENT****АНОТАЦІЯ**

Розглядаються проблеми застосування кадрового консалтингу в сучасній економічній ситуації в Україні. Вивчаються підходи до тлумачення терміну «управлінське консультування». Досліджується становлення терміну «консалтинг». У статті розглянуті основні тенденції розвитку послуг з консалтингу. Наведені поширені в Україні види управлінського консалтингу. Сформульовані основні завдання та функції консалтингу в управлінні персоналом. Зроблено висновки щодо особливостей українського консалтингу.

Ключові слова: управлінське консультування, консалтинг, кадровий консалтинг, аутсорсинг, хмарні технології.

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются проблемы применения кадрового консалтинга в современной экономической ситуации в Украине. Изучаются подходы к толкованию термина «управленческое консультирование». Исследуется становление термина «консалтинг». В статье рассмотрены основные тенденции развития консалтинговых услуг. Приведены распространенные в Украине виды управленческого консалтинга. Сформулированы основные задачи и функции консалтинга в управлении персоналом. Сделаны выводы относительно особенностей украинского консалтинга.

Ключевые слова: управленческое консультирование, консалтинг, кадровый консалтинг, аутсорсинг, облачные технологии.

ANNOTATION

The problems of application of HR consulting in the current economic situation in Ukraine are explored. Approaches to interpretation of the term "management consulting" are reviewed. Development of term "consulting" is investigated. The article describes the main trends in the consulting services. The widespread types of the administrative consulting in Ukraine are presented. Basic tasks and consulting functions are formulated in a management a personnel. The conclusions about the peculiarities of Ukrainian consulting are drawn.

Keywords: management consulting, consulting, HR consulting, outsourcing, cloud technology.

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах постійний успіх супроводжує компанії, які здатні швидко змінюватися. Динаміка сучасного ринку вимагає від бізнесу здобуття високих результатів у стислі терміни, ефективних інновацій, професійно розроблених і впроваджених змін. Для збереження своєї життєздатності підприємства змушені постійно еволюціонувати, перебудовуватися, що вимагає чималих зусиль, знань і вмінь, які у наш час є основним джерелом конкурентної переваги. Ускладнення економічних процесів на сучасному етапі розвитку України викликало необхідність передачі в

товарній формі знань, досвіду і методів управлінської праці в самостійну сферу економічних відносин, що у свою чергу сприяло утворенню національних і міжнародних ринків консалтингових послуг.

Необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств є імпульсом для більш ширшого залучення консультантів і внутрішніх експертів до підготовки рішень про розвиток компанії, зміцнення стратегічних позицій бізнесу. Реалії економічного життя такі, що на ринку виживає більш гнучкий, здатний до швидкого реагування на запити середовища гравець. У зв'язку з цим інститут управлінського консультування, і консалтингу актуальний в даний час.

Ступень вивченості проблеми. Питанням розвитку консалтингової діяльності у різних сферах економіки присвятили свої роботи В.Є. Адамов, І.Т. Балабанов, Є.В. Башмачнікова, Л.С. Бляхман, Є.А. Горбашко, А. Гурєєв, Р.М. Демишкєвич, І.І. Дрогобицький, А.П. Жевтяк, А.Є. Карлик, Л.С. Кириєнко, А. Б. Крутик, С.Є. Пивоварів, М.В. Сигова, Л.Б. Ситдікова, Я. Сударьянто, А.Б. Тітов, Д.Г. Черник, А.Д. Шеремет та ін.

Не дивлячись на численність практичних досліджень у галузі управління персоналом, питання консалтингу не отримали належної уваги і теоретичного осмислення. Таким чином, особливе значення для дослідження мають праці таких авторів: Н.І. Шаталової, В.Ю. Корнюшина, А.І. Ткаліча, А.Р. Альвердова, Є.О. Курєдової.

Ціль і завдання дослідження. Ціллю дослідження є теоретичне обґрунтування, розробка методичних і практичних рекомендації щодо використання кадрового консалтингу при виконанні функцій управління персоналом.

Реалізація поставленої цілі зумовила необхідність вирішення таких завдань:

– виявити сутність і зміст консалтингу в управлінні персоналом;

– розробити концептуальну основу використання консалтингу в управлінні персоналом.

Об'єктом дослідження є персонал.

Виклад основного матеріалу. Формування сфери консультаційних послуг обумовлено початком ринкових перетворень в економіці

України. Проте в нашій країні до консалтингу і консультантів ставлення інше, ніж у світовій практиці. Україна займає поки що одне із останніх місць по рівню оплати послуг консультантів і за їх чисельністю.

Консалтинг як напрям діяльності у світовому діловому середовищі володіє найвищим коефіцієнтом зростання обсягів продаж у порівнянні з іншими видами бізнесу. Ринок консалтингових послуг в останнє десятиліття є одним з ринків, які швидко розвиваються. Його зростання складає 15-20% на рік, що у 2-3 рази вище, ніж темпи розвитку ринків наукоємної продукції і споживчих послуг [1].

Є безліч підходів до визначення того, як застосувати консультування до управління, найчастіше використовуються два підходи.

У першому випадку використовується широкий функціональний погляд на консультування. Фріц Стеєле визначає його так: «Під процесом консультування я розумію будь-яку форму надання допомоги щодо змісту, процесу або структури завдання або серії завдань, при якій консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідальний за це» [2].

Другий підхід розглядає консультування як особливу професійну службу і виділяє ряд характеристик, якими вона повинна володіти. Згідно з Леррі Грейнером і Робертом Метцгером, «управлінське консультування – це консультативна служба, яка працює за контрактом і що надає послуги організаціям за допомогою спеціальних і кваліфікованих осіб, які допомагають організаціям-замовникам виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дають рекомендації щодо вирішення цих проблем і сприяють, при необхідності, виконанню рішень» [3].

Розглянемо різноманітність визначення «управлінське консультування».

На думку К. Чакірова, управлінське консультування – висококваліфікована допомога керівникам, спрямована на підвищення роботи організацій, яка надається незалежними (що не входять до складу організації) експертами, що спеціалізувалися у певній галузі.

Управлінське консультування – різновид експертної допомоги керівникам організації в справі вирішення завдань перебудови управління у зовнішніх і внутрішніх умовах, що змінюються [4].

Управлінське консультування – це діяльність і професія, його змістом є допомога керівникам у вирішенні їх проблем і у впровадженні досягнень науки і передового досвіду [5].

Управлінське консультування – певним чином організований процес взаємодії між консультантом і персоналом підприємства (організації), результатом якого є здійснення на ньому організаційне змінення або проект його впровадження.

Управлінське консультування – послуги, що надаються незалежними і професійно підготовленими фахівцями (консультантом або їх

групою) з метою допомоги керівнику організації в діагностиці, аналізі і практичному рішенні управлінських і виробничих проблемах [6].

Управлінське консультування – послуга, що надається консультантом з метою допомогти підприємству в діагностиці, аналізі і практичному вирішенні проблем.

Управлінське консультування – ефективна форма раціоналізації управління виробництвом на основі використання науки і передового досвіду [7].

Управлінське консультування – це сервіс, який забезпечує клієнта незалежною і об'єктивною порадою, і що надається спеціалізованою компанією або фахівцем для ідентифікації і аналізу управлінських проблем і можливостей компанії-клієнта [8].

Таким чином, можна стверджувати, що управлінське консультування – це вид інтелектуальної професійної діяльності, у процесі якої кваліфікований консультант надає об'єктивні і незалежні поради, що сприяють успішному управлінню організацією-клієнтом.

Одним із найбільш повних визначень бізнес-консалтингу є «забезпечення клієнта спеціалізованим досвідом, методологією, технікою поведінки, професійними навичками або іншими ресурсами, які допомагають йому в оптимізації сформованого на підприємстві (організації) фінансово-економічного стану в рамках чинної нормативно-законодавчої бази» [9].

Практика показує, що на сьогоднішній день управлінський консалтинг представлений такими напрямками: фінансовий консалтинг, стратегічний і маркетинговий консалтинг, виробничий консалтинг, податковий і юридичний консалтинг, консалтинг інформаційних технологій, навчальний консалтинг. Особливе місце у структурі управлінського консалтингу займає консалтинг в управлінні персоналом.

Перш ніж розглядати сутність поняття «консалтинг в управлінні персоналом», необхідно дослідити підходи до визначення поняття «консалтинг», а саме «управлінський консалтинг».

При аналізі поняття «консалтинг» можна помітити, що різні автори використовують «консалтинг» і «консультування» як синоніми. Дійсно, консалтинг перекладається як «міркування, нарада, порада, консультування».

У науковій літературі присутні визначення, що відображають декілька підходів: консалтинг як процес надання професійної допомоги; консалтинг як послуга; консалтинг як вид діяльності; консалтинг як метод.

Перші дослідження консалтингу припадають на 90-ті рр. ХХ ст.

П.В. Василенко визначає консалтинг як надання інтелектуальної допомоги у найрізноманітніших сферах життєдіяльності людини.

А.І. Ткаліч під консалтингом розуміє допомогу вищому керівництву у вирішенні ключових проблем і досягненні помітного стійкого успіху в справах організації.

Як констатують Т.Д. Горемікіна і О.Ю. Осипенко, консалтинг – це будь-яка допомога з широкого кола питань у сфері фінансової, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності, що надається зовнішніми консультантами, для вирішення тієї або іншої проблеми.

А.О. Блинов, В.А. Дресв'яников відзначають: «...на початку 90-х років консалтинг визначався як робота спеціалізованих організацій з економічного, фінансового, торговельного, правового консультування підприємств-клієнтів; як визначення засобів і методів з подолання кризи організацій-клієнтів, а сьогодні консалтинг – вид інтелектуальних послуг, який пов'язаний з вирішенням складних проблем підприємства у сфері управління і організаційного розвитку».

В.Ф. Комаров визначає консалтинг як послугу, що надається консультантом з метою допомоги підприємству в діагностиці, аналізі і практичному вирішенні проблем.

Л. Саврук і Р. Краснюк вважають, що консалтинг – це сервісна послуга, яка забезпечує клієнта незалежною і об'єктивною порадою, що надається спеціалізованою компанією або фахівцем для ідентифікації і аналізу управлінських проблем і можливостей компанії-клієнта.

Широко представлено в науковій літературі трактування поняття консалтингу як виду діяльності. Так, І.М. Гончаров і Р.А. Лемзяков вважають, що консалтинг (консультування) – це мистецтво давати поради, і справедливо відносять консалтинг до особливого виду управлінського мистецтва (діяльності).

На думку Я.П. Сударьянто, консалтинг – це один із видів професійної діяльності, яка виступає сполучною ланкою між теоретичною і практичною складовими економіки.

Р.Р. Вечканов консалтинг визначає як вид діяльності спеціальних компаній, що консультують підприємства з широкого кола питань господарської діяльності, кон'юнктури ринку, методів ведення бізнесу, адаптованих до сучасних умов, практики управління, обґрунтування вибору адекватних управлінських рішень.

Р.І. Марінко під консалтингом розуміє підприємницьку діяльність, що виконується професійними консультантами, яка спрямована на обслуговування потреб економіки й управління в консультаціях та інших видах професійних послуг.

Е.В. Рожкова. і С.В. Толузаров порівнюють поняття «консалтинг як процес надання допомоги», «консалтинг як послугу» і «консалтинг як вид спеціалізованої діяльності» та констатують, що консалтинг як процес надання допомоги спрямований відносно вирішення проблем або завдань суб'єкта, продуктом якого є інформація, а сама діяльність носить компетентний, незалежний, інтелектуальний характер; консалтинг як послуга здійснюється за замовленням на відшкодувальній основі; а консалтинг

як вид спеціалізованої діяльності пов'язаний з наданням консультаційних послуг. Тобто консалтинг як вид діяльності – більш широке розуміння консалтингу.

Проведений аналіз показує, що не представляється можливим сформулювати єдине визначення поняття «консалтингу», кожен автор прагне відобразити той або інший аспект залежно від цілей свого дослідження.

На жаль, в Україні немає загальнознавчого класифікатора консалтингових послуг, а декілька наявних є далеко не повними і не об'єктивними. Наведемо найбільш поширені види послуг управлінського консалтингу: оргдіагностика, експрес-діагностика; організаційний розвиток; антикризове управління; стратегічне планування і управління; інноваційний консалтинг; розробка організаційних структур і систем управління; управління організаційними змінами; реструктуризація; управління корпоративними фінансами; управлінський облік; аутсорсинг; «Прокат директорів»; діловодство (розробка посадових інструкцій) [10].

Розглянемо основні тенденції розвитку цих послуг. Управлінський консалтинг, головна мета якого полягає в розробці комплексу заходів, спрямованих на поліпшення якості керівництва і підвищення ефективності роботи як підприємства в цілому, так і кожного із співробітників.

Діагностика стану підприємства є вихідною точкою в процесі управлінського консультування, як при розробці будь-якого інвестиційного проекту, так і будь-яких інших змін, що плануються на підприємстві. Даний вид послуг разом з такими послугами, як: стратегічне планування, реструктуризація, розробка управлінських рішень, управління організаційними змінами і інноваційний консалтинг мають відносно постійний попит як в нашій країні, так і за кордоном. Щодо антикризового управління, то це в основному специфіка постсоціалістичного табору і країн, що розвиваються.

Одними із нових на ринку і найбільш перспективних видів консалтингу є аутсорсинг і «прокат директорів». Аутсорсинг заснований на повній або частковій передачі рутинних функцій підприємства консалтинговій фірмі з метою зосередження власних зусиль на вирішенні ключових стратегічних завдань. «Прокат директорів» використовується при тимчасовій відсутності керівництва або недавньому звільненні.

Організаційний розвиток і діловодство або адміністрування, хоча вони і є окремими видами консалтингу, віднесемо до управлінського консультування через нерозвиненість попиту на них в Україні.

Такі послуги, як управління корпоративними фінансами і управлінський облік також є відносно новими і при переході на західні стандарти управління фінансовими ресурсами вельми актуальні. Основною метою створення

системи управлінської звітності є забезпечення менеджерів підприємства своєчасною і необхідною інформацією для ухвалення ефективних управлінських рішень. В основі реалізації практично всіх послуг лежить аналіз існуючих і очікуваних фінансових потоків підприємства.

Суб'єктом консалтингу в управлінні персоналом є консалтингова організація (консультант) – виконавець. Консультанти – це експерти, що володіють професійними знаннями в управлінні персоналом, які запрошуюються для виконання роботи, що вимагає спеціальних галузевих знань і практичних навичок.

Об'єктом консалтингу в управлінні персоналом є: персонал організації, а також процеси, методи, технології в системі управління персоналом і система управління персоналом.

Сформулюємо основні завдання консалтингу в управлінні персоналом:

- визначення проблеми в управлінні персоналом;
- попередження проблеми в управлінні персоналом;
- розробка рекомендації щодо вирішення проблеми (полягає в дослідженні, аналізі, оцінці і розробці методичних і інших рекомендацій з метою вирішення проблеми);
- впровадження розроблених рекомендацій щодо вирішення проблеми (полягає у впровадженні розроблених рекомендацій, передбачає супровід клієнта після впровадження розроблених рекомендацій).

Завдань консалтингу в управлінні персоналом може бути і більше, це залежить від цілей співпраці консалтингової компанії і організації клієнта.

Аналіз наукової літератури показує, що на сьогоднішній день не визначена предметна область кадрового консалтингу, відсутній чітко окреслений перелік завдань, що виконуються консалтинговими компаніями в області управління персоналом. Розглянемо детальніше запропоновані і виділені в науковій літературі основні напрями кадрового консалтингу.

Так, А.О. Блинов виділяє такі напрями:

- формування кадрової політики організації і її кадрових стратегій;
- пошук, підбір, відбір і атестація персоналу для організації-клієнта;
- оцінка персоналу, яка використовується для різних цілей: оцінка при підборі і відборі; в ході атестації; при вирішенні питань побудови ділової кар'єри; підвищення кваліфікації; навчання і перенавчання;
- побудова систем мотивації персоналу у всіх її формах – адміністративній, організаційній, економічній, соціально-психологічній;
- організація робочого місця, охорона праці, здоров'я персоналу і забезпечення техніки безпеки [11].

Розглянуті підходи характеризують зміст кадрового консалтингу. При цьому важливе наступне: розглянуті напрямки консалтингу

управління персоналом здійснюються за допомогою функцій кадрового консалтингу. На сьогодні не визначені функції консалтингу в управлінні персоналом. Розглянемо структуру і зміст функцій консалтингу в управлінні персоналом.

Експертна функція – надання консультацій з питань управління персоналом як в усній, так і в письмовій формах.

Інформаційна функція – забезпечення організації актуальною інформацією про останні зміни з питань управління персоналом, трудового законодавства, зайнятості, ринку праці, розміру оплати праці тощо.

Аналітична – передбачає проведення комплексного аналізу організаційної структури, процесів організацій-клієнтів; системи управління персоналом; функцій управління персоналом; проведення комплексного аналізу змісту документації в області управління персоналом. На основі аналізу розробляються рекомендації щодо вдосконалення системи управління персоналом, затвердження і введення в дію нових положень, регламентів, інструкцій тощо

Наукова-методична – основу цієї функції складають відомості про досягнення науки, нововведення, про передовий досвід, а також розробка рекомендацій, методик, технологій у галузі управління персоналом на їх основі.

Впровадницька функція – забезпечує впровадження розроблених заходів, оцінку їх ефективності.

Навчальна – ця функція може здійснюватися у формі лекцій, семінарських занять, тренінгів, ділових ігор, навчально-методичних посібників, конкретних ситуацій (кейсів), організації комплексного навчання і підвищення кваліфікації персоналу.

Нині склалися сприятливі передумови для широкого використання консалтингу в управлінні персоналом. Зміни, що відбуваються, вимагають своєчасного виявлення і вирішення проблемних ситуацій в управлінні персоналом, цілеспрямованої діяльності керівників організації і фахівців служби управління персоналом щодо забезпечення темпів і масштабів поновлення роботи з управління персоналом відповідно до поточних і перспективних цілей організації.

Інформація і знання є основою постіндустріального суспільства. Сучасні організації все більше й більше залежать від можливостей працівників ефективно використовувати інформацію і знання на користь виробництва. Це є чинником підвищення ролі персоналу в постіндустріальному суспільстві.

У зв'язку з цим необхідно відзначити поширення нових концепцій (людського і інтелектуального капіталів, «навчання протягом усього життя»), основні положення яких обґрунтовують значні інтелектуальні і фінансові інвестиції в управління персоналом). Так, зміна ринкової ситуації останніми роками призвела до того, що

ефективне управління людськими ресурсами набуває для компаній все більшого значення. З одного боку, демографічна криза 90-х рр. проявляється різким зниженням кількості кваліфікованих кадрів. З іншого боку, економічна криза 2008 р. змусила підприємства різко зменшити бюджети на персонал і скоротити фонд оплати праці, витрати на соціальний пакет і навчання. Надія багатьох працедавців на те, що на ринок будуть викинуті кваліфіковані кадри, не виправдалася – підприємства позбавлялися від неефективних співробітників. Все це підштовхнуло керівництво компаній до необхідності змінити концепцію управління персоналом. Останнім часом намічається новий тренд «управління людським капіталом», тобто максимальний розвиток потенціалу співробітників і здобуття від них максимальної віддачі [12].

Збільшення і ускладнення структурного і функціонального складу сучасних організацій неминуче формує запит на впровадження ефективніших форм і методів управління персоналом. Діяльність по управлінню персоналом стає все більш складною і комплексною і вже не може бути виконана силами лише окремих працівників.

Необхідно констатувати підвищення науковості сфери управління персоналом, яка характеризується підвищенням долі науково-дослідної діяльності у загальному об'ємі діяльності фахівців в галузі управління персоналом.

Сучасне управління персоналом все більшою мірою потребує дослідницького підходу. Воно сприяє динамічності і перспективності управління, зростанню його інноваційного потенціалу і підвищенню професіоналізму в ухваленні управлінських рішень, науковості управління.

Стає неможливим приймати рішення, спираючись лише на досвід і інтуїцію, здоровий глузд або формально засвоєні знання, ускладнюються умови управління, ускладнюється людина в своїх соціально-психологічних характеристиках. Необхідне дослідження ситуацій, проблем, умов, чинників ефективності діяльності людини, необхідний обґрунтований вибір рішень із зростаючої різноманітності і кількості їх варіантів. Сучасний фахівець в області управління персоналом не має бути науковцем в традиційному сенсі цього слова, але він повинен володіти основними прийомами дослідницької діяльності і вміти організувати пошук нових чинників підвищення ефективності управління.

Необхідно відзначити збільшення впливу нових технологій, які дають фахівцям з управління персоналом інноваційні інструменти для прогнозування, планування і реалізації управлінських рішень. Інформаційні, хмарні, соціальні, мобільні види співпраці і аналітичні рішення стають нормою, а не додатковими функціями.

Це дозволяє говорити про те, що, незважаючи на деякі позитивні тенденції, ринок консалтингових послуг все ще перебуває на стадії

формування галузі. І цей процес на сьогоднішній день сповільнюється, трьома основними проблемами: недовіра до консалтингу з боку споживачів зважаючи на не завжди достатній рівень професіоналізму консультантів, побоювання відносно дотримання консультантом професійної етики і нечітке уявлення про результати подібних послуг; слабка обізнаність споживачів про ринок консультаційних послуг і його потенціал; часта відсутність об'єктивної інформації про консалтингові компанії, послуги і їх якість тощо [13].

Особливостями українського ринку консалтингу є невпевненість консультанта в своїх можливостях і невпевненість клієнта в можливостях консультанта. Як результат – вітчизняний консультант не здатний досить глибокий влитися в середовище компанії клієнта, як це відбувається в розвинених країнах. З боку бізнесу присутній чинник недовіри, страху віддати управлінський процес до рук зовнішньому фахівцеві, з боку консалтингу – відсутність чіткого усвідомлення реального позитивного ефекту, можливостей оцінити результати їх діяльності. Внаслідок цього в діяльності українських консультантів переважає тренінгова складова, експертне і експертно-навчальне консультування, тоді як в західних країнах здійснюється в основному процесне і експертно-процесне консультування, що передбачає активне залучення клієнта до процесу ухвалення рішень і розробки рекомендацій. Таким чином, українські консультанти виступають переважно лише як тренери і порадики, тоді як консультанти у розвинених країнах більш глибоко впроваджуються у діяльність компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ефремов В.С. Управленческий консалтинг как бизнес [Текст] / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 7. – С. 70-79.
2. Steele, F. Consulting for organisational change [Text] / F. Steele. – Amherst, MA : University of Massachusetts Press, 1975. Цит. по: Кубр М. Управленческое консультирование. Введение в профессию. 4-е изд. Пер. с англ. под ред. Гладышева А.А. – М. : Планум, 2004.
3. Greiner, L.E., Metzger, R.O. Consulting to management [Text] / L.E. Greiner, R.O. Metzger. – NJ, Prentice Hall, 1983.
4. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления (практический опыт и рекомендации) / В.Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1991. – 244 с.
5. Юксвярав Р.К., Хабакук М.Я., Лейман Я. А. Управленческое консультирование: теория и практика. – М. : Экономика, 1988. – 240 с.
6. Прокопенко И. Управленческое консультирование как услуга / И. Прокопенко // Проблемы теории и практики управления. – 1988. – № 5. – С. 90-95.
7. Елмашев О.К. Управленческое консультирование: Вопросы теории и практики / О.К. Елмашев. – Ижевск : Удмуртия, 1989. – 110 с.
8. Саврук А., Красюк Р. Готовых решений не бывает // Рынок капитала. – 1998. – №№ 23-24.

9. Гонтарева І.В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] / І.В. Гонтарева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с.
10. Павлуцкий А.В. Консалтинг – это поиск шансов и новых возможностей / А.В. Павлуцкий // Управление персоналом. – 2011. – № 8. – С. 48-51.
11. Лукьянова Т.В., Клопотовская П.В. Востребованность консалтинга в области управления персоналом / Т.В. Лукьянова, П.В. Клопотовская // Кадровик. – 2013. – № 8. – С. 124-131.
12. Буравлева Е. Ключевой ресурс требует «капитального» подхода // Интернет-журнал «Управляем предприятием». – 2011. – № 5(5) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=186>, свободный.
13. Проблемы украинского рынка консультационных услуг / Т.Г. Ширина // Управління розвитком. – 2013. – № 16. – С. 58-61 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_16_25.pdf.

УДК 658.14

Рожков В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FINANCIAL AND ECONOMIC MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена формуванню методичних підходів до фінансово-економічного управління конкурентоспроможністю підприємства. Досліджено економічну сутність конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання, обґрунтовано основні методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємств та методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, фінанси, система управління підприємством, методичний підхід до управління конкурентоспроможністю, механізми управління конкурентоспроможністю.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена формированию методических подходов к финансово-экономическому управлению конкурентоспособностью предприятия. Исследована экономическая сущность конкурентоспособности предприятий в современных условиях хозяйствования, обоснованы основные методические подходы к управлению конкурентоспособностью предприятий и методы оценки конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, финансы, система управления предприятием, методический подход к управлению конкурентоспособностью, механизмы управления конкурентоспособностью.

ANNOTATION

The article focuses on methodological approach to enterprise efficiency management. It examines the economic essence of enterprise efficiency management in current economic conditions, provides rationale for basic methodological approaches to enterprise efficiency management, and discusses the ways to evaluate enterprise efficiency.

Keywords: enterprise efficiency, finances, enterprise management systems, methodological approach to enterprise efficiency management, enterprise efficiency mechanisms.

Постановка проблеми. Сьогодні для того, щоб виробникові досягти успіхів у конкурентній боротьбі, необхідно не просто вивчати ринок, правильно оцінювати свою конкурентоспроможність, можливості конкурентів і чинники, що їх визначають, але також ще й надавати керуючий вплив на конкурентоспроможність, формувати основні напрями її підвищення. Розробка механізму управління конкурентоспроможністю стає одним із найважливіших завдань підприємства, без вирішення якого виробникові важко вижити на ринку в умовах конкуренції та отримати бажаний результат від своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про значний науковий внесок у теоретичні та практичні дослідження проблем конкурентоспроможності свідчать розробки таких

зарубіжних та вітчизняних вчених: Г.Л. Азова, І. Ансоффа, А.П. Градова, Г.Л. Багієва, Я.Б. Базиліук, Л.В. Балабанової, М.Г. Білопольського, Б.Б. Буркинського, Ф. Вірсема, А.Е. Воронкової, А.П. Градова, В.Л. Дикань, Н.А. Дробітько, С.А. Єрохіна, П.С. Єщенко, П.С. Зав'ялова, Ю.Б. Іванова, Ф. Котлера, Є.В. Лапіна, К. Макконела, М. Портера, О.М. Тридіда, Р.А. Фатхутдінова, Х.А. Фасхієва, О.П. Челенкова, О.В. Царенко, В.Г. Шинкаренка та ін.

Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі [1, с. 330].

Мета статті. Метою статті є дослідження та розробка методичних підходів до фінансово-економічного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Результати. На макроекономічному рівні управління конкурентоспроможністю приймає характер державного впливу на економіку країни. В умовах ринкової економіки держава не наділена функцією безпосереднього управління конкурентоспроможністю. Держава не управляє конкурентоспроможністю, а впливає на неї за допомогою різних заходів регулювання – законодавчих та підзаконних актів, урядових постанов, економічних та інших важелів. Головне завдання держави полягає в тому, щоб створювати сприятливі умови для зміцнення конкурентоспроможності економіки в цілому та її складових частин: галузей і окремих виробників [2].

Вплив держави на конкурентоспроможність здійснюється за внутрішньонаціональним і зовнішнім напрямом. Обидва ці напрями тісно взаємодіють між собою: зовнішні чинники підключаються для вирішення внутрішніх проблем.

Усе розмаїття засобів впливу на макроконкурентоспроможність можна згрупувати у три основні блоки, або напрями дій.

Перший із них – це заходи загального характеру, спрямовані на зміцнення національної економіки та її позицій у системі світового господарства, що ведуть, зрештою, до підвищення

конкурентоспроможності промисловості країни та її продукції. Заходи такого роду створюють загальноекономічний базис конкурентоспроможності економіки країни.

Другий напрям – пряме сприяння компаніям виробникам у здійсненні ними експортної діяльності.

Третій напрям – заходи, спрямовані на формування попиту на продукцію національних виробників на зовнішніх ринках і створення там для них інших сприятливих передумов.

Одним із важелів впливу на конкурентоспроможність підприємства є державна промислова політика. Вона спрямована на зміцнення конкурентних позицій національної промисловості через розроблення конкретних заходів щодо сприяння розвитку найбільш перспективних галузей і промислових компаній, створення спільних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності, стимулювання експорту та використання зовнішньоекономічних зв'язків як засобу підвищення ефективності промислового комплексу і його прибутковості.

Одна із неодмінних умов конкурентоспроможності виробників промислових виробів – їх інформованість про ринок, можливості та поведінку конкурентів, нововведення та багато інших характеристик, що дозволяє їм мати повне уявлення про зовнішнє середовище, тен-

денції його розвитку в поточний момент і в перспективі. Тільки за такої умови компанія-виробник може бути гарантована від неприємних несподіванок, і усвідомлено формувати і здійснювати свою науково-технічну, виробничу, збутову політику, вміло протистояти своїм конкурентам. Вже в силу цього державні органи повинні надавати компаніям-виробникам для підтримки їх конкурентоспроможності значні інформаційні та консультативні послуги.

Механізми управління конкурентоспроможністю, як і будь-який механізм управління загалом, передбачає наявність, з одного боку, суб'єкта, а з іншого – об'єкта впливу. Якщо на макроекономічному рівні суб'єктом управління конкурентоспроможністю є державні органи, а об'єктом – уся економічна інфраструктура країни, то на мікрорівні суб'єктом управління виступає підприємство, а об'єктом – весь складовий його потенціал [3, с. 385].

Особливу практичну значимість має розгляд механізму управління конкурентоспроможністю на мікрорівні, оскільки реально управління конкурентоспроможністю здійснюється на рівні виробників. Саме підприємства володіють необхідними ресурсами, підприємницькою ініціативою, кадрами. Від умінь, цілеспрямованості самих виробників залежить, якою мірою вони можуть використовувати свій вну-



Рис. 1. Управління керуючим впливом на формування конкурентоспроможності підприємством

Авторська розробка

трішній потенціал і можливості зовнішнього середовища, які формує держава на досягнення поставлених цілей та високого рівня конкурентоспроможності.

Як вже говорилося вище, конкурентоспроможними підприємствами можна вважати ті господарючі суб'єкти, які у своїй господарській діяльності досягають поставлених цілей, при цьому надаючи споживачу конкурентоспроможні товари та послуги.

У свою чергу, механізм управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність засобів і методів, за допомогою яких здійснюється вплив на весь наявний внутрішній потенціал підприємства, на керовані параметри зовнішнього середовища, з урахуванням тенденцій ринкової ситуації з метою отримання бажаного рівня конкурентоспроможності.

Для забезпечення конкурентоспроможності необхідно комплексне функціонування всіх елементів механізму. Відсутність будь-якої ланки порушить послідовність і призведе до збою функціонування механізму управління.

Схему механізму управління конкурентоспроможністю підприємства можна представити таким чином (рис. 1).

Іншими словами, механізм управління конкурентоспроможністю на підприємстві – це розробка цілей діяльності; аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність, проведення оцінки конкурентоспроможності та вироблення напрямів керуючого впливу на формування комплексу конкурентоспроможності.

Управління при цьому має будуватися на принципах цільової сумісності, безперервності і надійності, плановірності, пропорційності та динамізму, науковості та обґрунтованості прийнятих рішень, сумісності особистих, колективних і державних інтересів в управлінні, а так само безперервного стратегічного управління та максимального відображення специфічних умов господарювання підприємства в стратегії конкурентоспроможності.

Успіх у конкурентній боротьбі стає функцією не стільки виробництва, скільки управління і залежить від якості, ефективності управління і організації виробництва [4, с. 222]. Це може бути більш освічений і інтелектуальний апарат управління і більш висока оперативність у прийнятті рішень, краща мотивація працівників.

Потенціал управлінського персоналу є складовою і невід'ємною частиною конкурентоспроможності підприємства, одним із ключових факторів його успіху. Потенціал управлінського персоналу багато в чому визначається структурою системи управління підприємства.

Розробкою і впровадженням механізму управління конкурентоспроможністю на підприємстві повинна займатися спеціальна служба. Створення на підприємстві ще одного структурного підрозділу пов'язано зі значними фінансовими витратами, тому, з огляду на

умови, у яких нині перебувають виробники, пропонується створення на підприємстві координаційної Ради з питань забезпечення конкурентоспроможності. До його складу можуть увійти керівники усіх підрозділів і відділів підприємства.

Проведення регулярних засідань Ради допоможе оперативно виробляти основні напрями дій у галузі забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Доцільно у рамках спеціально проведеного комплексного техніко-економічного аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства здійснити ретельне вивчення і отримати об'єктивну оцінку: використання трудових, виробничих, матеріальних і фінансових ресурсів; наявних виробничих потужностей; реалізації продукції, що випускається підприємством продукції на можливих перспективних ринках збуту; використання науково-технічного потенціалу.

Досягнення певного рівня конкурентоспроможності можливо при вирішенні підприємством завдання, яке формується трьома цільовими величинами: розвиток, зростання, прибуток, виходячи з цього, управління конкурентоспроможністю передбачає:

1. Стратегічне бачення керівництвом підприємства перспектив, а також засобів і методів їх досягнення, необхідних для цього ресурсів – кадрових, фінансових, матеріальних.

2. Вибір цільових ринків та їх сегментів. Особливу увагу слід приділити обліку вимог потенційних клієнтів на цільових ринках, виявленню потреб.

3. Виявлення ринкового потенціалу своєї продукції її конкурентних переваг і недоліків. При цьому продукція аналізується з позицій її корисності, ціни і іміджу.

4. Оцінка конкурентів і рівня їх конкурентоспроможності. Головним завданням при вивченні конкурентів є оцінка їх реальних і потенційних науково-технічних, виробничих, ринкових можливостей.

5. Оцінка підприємством своїх можливостей, власного потенціалу конкурентоспроможності.

Основою в дослідженні проблеми управління конкурентоспроможністю виступає системний підхід, який є однією із форм методологічного знання. Серед важливих понять та принципів системного підходу виділяють цілісність, зв'язок, структуру і організацію, рівні системи та ієрархію цих рівнів, управління, мету та доцільність поведінки системи, самоорганізацію, функціонування і розвиток системи [5; 6].

На підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан та можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрями, але й можливості реалізації конкурентної стратегії.

Будь-яка система управління має право на існування при наявності цілей управління та чітко визначених кінцевих результатів її функціонування, так як без цілей управління стає безглуздом.

Реалізація цілей управління та отримання кінцевих результатів можливі за наявності в системі економічного механізму управління, яке розглядається як засіб їх досягнення з мінімальними витратами ресурсів. Економічний механізм управління створюється для реалізації конкретних цілей і являє собою сукупність принципів, методів, засобів управління, а також адміністративно-правових, економічних важелів, стимулів і органів управління для досягнення поставлених цілей і отримання бажаних кінцевих результатів.

Як було зазначено раніше, основи методології управління конкурентоспроможністю продукції складають принципи управління, які розглядаються як основоположні загальні правила, положення, вимоги до управління конкурентоспроможністю та включають такі принципи: орієнтація виробництва продукції на ринкову кон'юнктуру; принцип цільової стратегії управління; принцип системності, комплексності управління конкурентоспроможністю; принцип орієнтації на кінцеві результати; принцип стимулювання.

Принцип орієнтації виробництва на ринкову кон'юнктуру полягає в тому, що на підприємствах проблема підвищення конкурентоспроможності продукції повинні бути підпорядковані всі види виробничо-маркетингової діяльності в області рівня якості, ціни, упаковки, реклами тощо. У зв'язку з цим для управління конкурентоспроможністю продукції на підприємстві повинна бути розроблена програма забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції із залученням усіх виробничих цехів, відділів, служб маркетингу, збуту продукції тощо, створено організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю продукції, що забезпечує функціонування системи управління конкурентоспроможністю.

Принцип цільової стратегії управління. В управлінні конкурентоспроможністю продукції проблема мети є центральною, оскільки саме на підставі поставлених цілей і завдань управління визначаються стратегія і тактика, і регулюються всі дії в процесі управління системою. Кожна дія повинна мати ясну і певну мету. Від правильності вибору мети багато в чому залежать структура, склад функцій, розміри системи управління конкурентоспроможністю продукції та її ефективність.

За високої конкурентоспроможності продукції метою системи управління буде підтримка досягнутого рівня у заданому стані. У цьому випадку системі, як правило, не потрібно кількісне збільшення, а низка елементів може бути навіть скорочена з передачею частини їх функцій

іншим підрозділам у порядку суміщення функцій. Низький рівень конкурентоспроможності продукції визначає цілі та завдання, реалізація яких призведе до посилення системи управління.

Системний підхід передбачає управління конкурентоспроможністю продукції на усіх стадіях життєвого циклу продукту, на усіх рівнях управління як по вертикалі – за рівнями керівництва, так і по горизонталі – за функціями управління конкурентоспроможністю. Реалізація цього принципу дозволить підвищити наукову обґрунтованість прийнятих рішень і збалансованість їх з фінансовими та матеріальними ресурсами.

Принцип системності, комплексності управління конкурентоспроможністю забезпечує тісний взаємозв'язок цілей і завдань управління конкурентоспроможністю продукції з необхідними для їх досягнення засобами, методами та ресурсами. Рішення будь-якого завдання в системі має бути забезпечено необхідними ресурсами.

Принцип орієнтації на кінцеві результати є одним із найважливіших принципів управління конкурентоспроможністю продукції. Усі дії в системі управління конкурентоспроможністю продукції, починаючи з визначення цілей і завдань, мають бути спрямовані на досягнення кінцевого результату. Цей принцип передбачає отримання кінцевих результатів при мінімальних витратах.

Принцип стимулювання покликаний забезпечити використання всього спектру стимулів (моральних і матеріальних) для забезпечення і підвищення конкурентоспроможності продукції. Стимулювання праці виробничих робітників, фахівців, адміністративно-управлінського персоналу є основним спонукальним мотивом підвищення конкурентоспроможності продукції на підприємствах.

Системний підхід управління конкурентоспроможністю продукції припускає, що керівники повинні розглядати організацію як сукупність взаємозалежних елементів, таких як люди, структура, завдання і технологія, які орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища, як багатопланове явище, що пов'язує в органічне єдине ціле цілі, ресурси і процеси, що протікають в організації та за її межами.

Методологія наукового пізнання таких складних досліджуваних об'єктів, як систем управління, у тому числі проектованої системи управління конкурентоспроможністю підприємства, відображає об'єднання розрізаних процесів управління, функцій управління та заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства в єдину систему цілеспрямованих і безперервно реалізованих управлінських впливів у короткостроковій та довгостроковій перспективі [7, с. 159].

Комплексний підхід до розробки моделей включає елементи макроекономічного і мікро-

економічного моделювання щодо досліджуваного об'єкта управління, адже:

1. При макропідході аналізований об'єкт розглядається як єдине ціле «ззовні», шляхом укрупненого моделювання, коли внутрішній устрій об'єкта ігнорується, а вивчаються тільки «входи» і «виходи» системи, їх взаємна залежність; при мікропідході об'єкт розглядається «зсередини» і вивчаються внутрішня структура системи управління, внутрішні зв'язки її підсистем, і тим самим основною відмінністю мікромоделі від макромоделі служить її велика залежність від зовнішнього середовища та умови дезагрегації (розукрупнення).

2. Виявлення комплексу раціональних методів і моделей управління конкурентоспроможністю підприємства.

3. Уточнення призначення (затребуваність) розроблених моделей управління конкурентоспроможністю підприємства.

4. Виявлення основних вимог, що пред'являються до розробки моделі досліджуваної системи управління.

Застосування процесів моделювання дозволяє досліджувати об'єкти управління на моделях і передбачає побудову та вивчення моделей стосовно до існуючих та проєктованих об'єктах управління. В обох зазначених сенсах моделювання є потужним засобом наукового пізнання і вирішення практичних завдань і широко використовується в науці і в багатьох областях виробничої та управлінської діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, розглянуті методичні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства дають можливість:

– краще зрозуміти, як об'єднати розрізнені управлінські дії щодо забезпечення, у тому числі підвищення конкурентоспроможності підприємства в єдину систему управління, що має відповідні підсистеми, цілі, показники, критерії та механізм функціонування;

– представити синтез (розробку) системи управління в комплексі заходів щодо уточ-

нення складу та взаємодії підсистем, виявлення функцій та реальних процесів управління конкурентоспроможністю підприємства;

– краще зрозуміти, як забезпечити раціональну взаємодію системи загального менеджменту підприємства і проєктованої системи управління;

– краще зрозуміти, як забезпечити взаємозв'язок функцій управління, що реалізуються, забезпечує підсистемою в структурі проєктованої системи управління та реальних процесів управління;

– уточнити вимоги, що пред'являються до об'єкта управління проєктованої системи управління відповідно до теорії управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О., Омеляненко Т.В., Вакулєнко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Попов С.Л. Стратегическое управление. – ИНФРА-М, 2000. – 304 с.
3. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития : учебник. – Москва : Экономика, 2006. – 427 с.
4. Рожков В.О. Оцінка резервів зростання конкурентоспроможності металургійного підприємства / В.О. Рожков // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – № 21. – С. 220-226.
5. Портер М. Конкуренция : Пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 482 с.
6. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : [монографія у 2-х т.] / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
7. Царенко О.В. Роль економічного зростання у формуванні конкурентних переваг промислових регіонів України / О.В. Царенко // Управління сьогодні та завтра : між нар. управл. форум (м. Хмельницький, 15-16 травн. 2008 р.): [унів. наук. зап., спецвипуск] : часопис Хмельниц. ун-ту упр. та права. – Хмельницький, [б. в.], 2008. – № 3(II). – С. 159-161.

УДК 338.45

Савченко С.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFORMATION SUPPORT SYSTEM FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENGINEERING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено положення побудови системи інформаційного забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства, запропоновано основні напрями інформаційних потоків та розроблено їх архітектуру для формування інформаційного поля стану досліджень у сферах інноваційних пріоритетів машинобудівних підприємств. Також визначено основні проблеми впровадження сучасних систем інформаційного забезпечення, які притаманні машинобудівним підприємствам, та запропоновані шляхи їх практичного вирішення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, система інформаційного забезпечення, інформаційні потоки, механізм підвищення конкурентоспроможності, інновації.

АННОТАЦИЯ

В статье определены положения построения системы информационного обеспечения механизма повышения конкурентоспособности предприятия, предложены основные направления информационных потоков и разработана их архитектура для формирования информационного поля состояния исследований в сферах инновационных приоритетов машиностроительных предприятий. Также определены основные проблемы внедрения современных систем информационного обеспечения, которые присущи машиностроительным предприятиям, и предложены пути их практического решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система информационного обеспечения, информационные потоки, механизм повышения конкурентоспособности, инновации.

ANNOTATION

The article defines the position of building information support system mechanism of increasing the competitiveness of enterprises, provides the main directions of information flow and their architecture designed to create state information field research in the areas of innovation priorities of engineering companies. It also defines the main problem of the introduction of modern information support system, which are inherent in engineering enterprises and the ways of their practical solution are proposed.

Keywords: competitiveness, information support system, information flows, mechanism of increasing the competitiveness, innovation.

Вступ. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства залежить від наявності та інтенсивності інформаційних зв'язків між системою інновацій на підприємстві та зовнішнім середовищем з одного боку та системою інновацій з рештою підсистем підприємства, що постійно піддаються впливу багато численних факторів зовнішнього середовища з іншого боку. Вплив інноваційної діяльності підприємства на конкурентоспроможність може бути незначним або й взагалі відсутнім, якщо вона відірвана від реальних ринкових потреб.

Суттєвий вплив інформаційних чинників у забезпеченні конкурентоспроможності обґрунтовано К. Нордстрем, Й. Ріддерстрале, В. Новицьким та ін. Проблематика розробки та впровадження інформаційних систем на підприємстві знаходить відображення у значній кількості робіт [1; 4; 6]. Основою інформаційних систем фахівці вважають бази даних [6, с. 235]. У сфері інновацій, на наш погляд, ключовими аспектами інформаційної системи є не бази даних чи програмні засоби, а інформація та способи її обробки для прийняття управлінського рішення.

Зауважимо також, що варто погодитися з фахівцями, які відзначають відсутність інформаційної служби на підприємстві як окремого підрозділу [6]. Вона інтегрується в різні підрозділи підприємства: бухгалтерію, виробничі підрозділи, відділ маркетингу та інші, у тому числі й ті, які формують інноваційну систему підприємства.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб розробити систему інформаційного забезпечення повноцінного функціонування механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під системою інформаційного забезпечення розуміють сукупність інформації, апаратно-програмних і технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз даних, методів і процедур обробки даних, персоналу управління, які реалізують функції збирання, передавання, обробки та накопичування інформації для підготовки та прийняття ефективних управлінських рішень [5].

У контексті застосування інформаційно-інноваційного механізму ефективними, на наш погляд, варто вважати ті рішення у сфері реалізації тих чи інших інноваційних проектів, які підвищують конкурентоспроможність підприємства.

Процес накопичення інформації в реальності відбувається не в самій системі інформаційного забезпечення, а в інших підрозділах підприємства. У даному випадку таке накопичення здійснюється в підрозділах, які займаються інноваційною діяльністю. Інтегрованість інформаційної системи в інноваційну сферу проявля-

ється також і в тому, що переробка інформації, прийняття рішень на її основі здійснюються також працівниками підприємства, які мають відношення до управління (здійснення) інноваційної діяльності.

Інформаційні потоки механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні забезпечувати інноваційну систему підприємства інформацією:

1) про технології, які використовуються клієнтами підприємства, що робить можливим створення інновацій «на випередження»;

2) про проблеми клієнтів, що забезпечує максимальну відповідність інновацій ринковим потребам;

3) про стан виробничої системи, яка забезпечує вдосконалення існуючих технологій та виробів.

Зазначимо, що ці інформаційні потоки забезпечують зворотний зв'язок між інноваційною системою машинобудівного підприємства та зовнішнім і внутрішнім середовищами. Вважаємо за доцільне наголосити, що інформаційна система має не просто накопичувати інформацію, а підтримувати неперервні інформаційні потоки у всіх трьох напрямках.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства через інновації важливо мати постійну інформацію щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Особливо важливим є напрям потоків інформації про технології, які використовуються клієнтами підприємства так, як саме даний напрям забезпечує підприємству «ринки майбутнього», надає можливість сприяти створенню нових ринків за рахунок пропозиції обладнання на основі таких технологій, які ще не використовувалися у галузях-споживачах.

Відзначимо, що існують певні труднощі в утворенні відповідного інформаційного потоку, а саме:

- відсутність загальної стратегії інноваційної діяльності на випередження;

- відсутність систематизації та ранжування перспективності напрямів проведення досліджень;

- загальна фрагментарність притоку знання про розвиток галузей-споживачів;

- відсутність фахових знань (як правило, основні фахівці машинобудівного підприємства мають технічну освіту і не можуть адекватно оцінити перспективні напрями у галузях-споживачах);

- обмеженість доступу на інші підприємства.

Як бачимо з вищеведеного, найперше при побудові системи інформаційного забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності за рахунок інновацій, необхідно прийняти загальну стратегічну мету «здійснення інноваційної діяльності на випередження». Керівництво підприємства має поставити за мету інноваційної діяльності створення такої продукції,

яка дасть підприємству можливість бути певний час монополістом на ринку, доки інновація не буде скопійована конкурентами.

Дане завдання є складним у прогнозованому плані і потребує значних фінансових та людських ресурсів. Наукова складність полягає в тому, що, як правило, важко, а часто неможливо наперед визначити, де і яким чином може бути здійснено технологічний прорив, який може втілитися у значний відрив від конкурентів [2; 7]. Тому, наприклад, у багатьох зарубіжних ТНК існують спеціалізовані підрозділи, які займаються дослідженнями у сферах та напрямках, які можуть бути взагалі не пов'язаними з поточною діяльністю підприємства, але часто приносять несподівані і важливі з точки зору майбутньої конкурентоспроможності результати [3]. Зрозуміло, що можливість позитивного результату, який окреслить перспективний напрям більш концентрованих досліджень, які призведуть до технологічного прориву, має ймовірнісний характер, тому значна кількість отриманої в ході таких досліджень інформації може бути не використана, а тому фінансові та людські затрати є високими. Для більшої ефективності необхідно звужити інформаційне поле, з якого буде організований притік інформації, так як в майбутньому підприємство на основі отриманої інформації організуватиме більш детальні дослідження і врешті-решт виробництво. Логічним є використання існуючих на підприємстві потужностей з мінімальною їх зміною, хоча у випадку високої перспективності в плані конкурентоспроможності майбутнього виробництва можливим є і варіант з докорінною зміною самих виробничих технологій та процесів на підприємстві.

Для цього необхідним є окреслення тих сфер досліджень, які дадуть підприємству змогу максимально використати свої ресурси. Зробити це можна, використавши зв'язок майбутніх напрямів досліджень з тими ринками (галузями, сегментами), де вже працює підприємство.

У технічному плані отримання інформації про технології, які використовуються клієнтами підприємства, може забезпечуватися:

1) через потоки інформації від суб'єктів, які займаються інноваційною діяльністю на користь підприємства;

2) через участь представників підприємства в тематичних конференціях, семінарах, виставках;

3) підписка, або опрацювання відповідних фахових та галузевих видань;

4) моніторинг тематичних інтернет-ресурсів;

5) активне надання інформації з боку незалежних дослідників.

У цілому, використовуючи розглянуті вище способи забезпечення притоку інформації, підприємство матиме у своєму розпорядженні інформаційний масив, який адекватно відобразить стан досліджень у сфері інноваційних пріоритетів підприємства, що підвищить ймовірність здійснення «технологічних ривків» чи

«технологічних проривів» у випадку відповідної організації інноваційної діяльності.

Однак інформаційне забезпечення притоку такої інформації, хоч і має стратегічне значення, не забезпечує конкурентоспроможність у детермінованому сенсі, так як отримання позитивного результату навіть у випадку організації інноваційної діяльності на основі коректно побудованого притоку інформації про розвиток технологій у галузях-споживачах є ймовірнішим і може мати незначний вплив на конкурентоспроможність підприємства в середньостроковій і, особливо, у короткостроковій перспективі.

Крім того, як уже наголошувалося, далеко не кожне підприємство має змогу організувати на отриманій інформаційній базі інноваційні дослідження достатньої інтенсивності (адже логічно вважати, що чим вище інтенсивність інноваційних досліджень такого плану, тим вища ймовірність технологічного прориву в їх результаті). Тому не менш важливими для середніх та невеликих машинобудівних підприємств є організація притоку інформації про технологічні проблеми клієнтів. Притік такої інформації не справляє «глобального» впливу на конкурентоспроможність, але дана інформація дозволяє працювати інформаційно-інноваційному механізму в напрямі підвищення «сильної» конкурентоспроможності по М. Сторпера [8]. Правильна побудова притоку інформації повинна, на нашу думку, забезпечити два зрізи інформації:

1) інформацію про проблеми, пов'язані з експлуатацією поставленого обладнання;

2) інформацію про проблеми, які не можна вирішити за допомогою поставленого обладнання (наприклад, через невідповідність параметрів чи можливостей обладнання потребам підприємства-споживача продукції машинобудування).

Перший зріз інформації забезпечує вірний напрям вдосконалення продукції машинобудівного підприємства, що вже випускається, за рахунок поліпшення її технічних та експлуатаційних характеристик. Другий зріз є інформаційною основою, яка окреслює поле модифікації та створення нової продукції, яка буде якомога точніше відповідати потребам клієнтів та вимогам ринку.

Притік інформації першого з двох вищезначених зрізів організувати на машинобудівне підприємство, на наш погляд, не складно, так як підприємства-клієнти самі зацікавлені у наданні такого роду

інформації, в значній мірі вона міститься і в рекламаціях, тому достатньо їх лише систематизувати відповідним чином.

Надходження інформації, яка відповідає другому зрізу, організувати на підприємство набагато складніше. Підприємства неохоче надають інформацію, щодо виробничих процесів та використовуваних технологій. Тому з метою організації відповідного потоку інформації необхідною є інформаційна співпраця з підприємствами-клієнтами в рамках спільної інноваційної діяльності. Ця співпраця повинна базуватися на договорах щодо нерозголошення з боку машинобудівного підприємства наданої клієнтами інформації і включати заповнення опитувальних листів, які розроблені спеціально з даною метою.

Фактично на основі опитувальних листів, інформації про проблеми в експлуатації підприємства формується інформаційне поле поточних інноваційних пріоритетів підприємства, яке дозволяє налагодити роботу щодо підвищення конкурентоспроможності у напрямі «сильної» конкурентоспроможності М. Сторпера за рахунок побудови інноваційної діяльності в максимальному наближенні до ринкових потреб.

Архітектура інформаційних потоків для формування інформаційного поля стану досліджень у сферах інноваційних пріоритетів машинобудівних підприємств наведена на рисунку 1.

Окреслена вище архітектура інформаційних потоків дозволяє надати адекватне інформаційне підґрунтя для роботи у напрямі підвищення «сильної» та «надсильної» конкурентоспроможності, однак, як уже неодноразово згадувалося вище, у багатьох випадках це потребує кооперації машинобудівних підприємств і забезпечує конкурентоспроможність з



Рис. 1. Архітектура інформаційних потоків для формування інформаційного поля стану досліджень у сферах інноваційних пріоритетів машинобудівних підприємств

певним часовим лагом, а в ряді випадків – в ймовірнісному аспекті. Особливістю системи інформаційного забезпечення у даному розрізі є орієнтування її на переважно інформацію з-за меж підприємства.

Серед проблем впровадження сучасних систем інформаційного забезпечення можна виділити основні, які притаманні машинобудівним підприємствам:

1. Нечіткість, а в багатьох випадках і відсутність стратегії розвитку інформаційних систем (ІС) та інформаційного забезпечення (ІЗ) діяльності підприємства, у тому числі й у сфері підвищення конкурентоспроможності, де інформація є одним із ключових чинників. Однією із важливих умов комплексного вирішення проблеми інформатизації є розгляд підприємства у вигляді однієї узагальненої моделі, що відображає основні й допоміжні види діяльності. Адже багато підприємств, прагнучи оптимізувати процеси інформатизації окремо за кожним напрямом діяльності, після довгого і кропіткого аналізу ринку, вибору і впровадження інформаційних технологій (ІТ), отримують набір несумісних ІТ. Спеціалізовані ІТ, які добре вирішують завдання у окремій сфері, не можуть узагальнювати стан чи інтегруватися з іншими. А переважання інтуїтивної технології вибору і узагальнення при прийнятті управлінських рішень через складність адекватної постановки завдання реальній ситуації та роздільне функціонування основних спеціалізованих ІС не забезпечує вирішення багатопланових проблем і комплексного аналізу поточного стану підприємства.

Тому вибір стратегії розвитку інформаційного забезпечення підприємства має включати:

- вибір конкретної програмної платформи, на яку будуть «набудовуватися» окремі ІТ в майбутньому;

- загальну орієнтацію інформаційного забезпечення на підвищення конкурентоспроможності підприємства, а не лише, наприклад, на автоматизацію бухгалтерського обліку;

- окреслення загальної архітектури притоку інформації до даної системи з зовнішніх та внутрішніх джерел з можливістю її модифікації.

2. Відсутність стратегії розвитку загальної інформаційної бази даних. Вище уже вказувалося на відсутність ідентифікації інноваційних ідей та систематизації їх в базу даних. Однак це стосується і бази даних, яка відображає поточну діяльність підприємства, без чого досить важко адекватно побудувати систему заходів, спрямованих на підвищення цінової конкурентоспроможності у плані підвищення ефективності оплати праці, контролю за витратами, оптимізації закупівель сировини тощо. Наприклад, переважної більшості даних, необхідних для обстеження інформаційно-інноваційної сфери підприємства та моніторингу інформаційно-інноваційного потенціалу конкурентоспроможності, на підприємствах просто не існує ні для

зовнішніх, ні для внутрішніх користувачів.

Щоб практично вирішити цю проблему, потрібно:

- окреслити основні сегменти інформаційного спостереження. Причому для підвищення конкурентоспроможності важливим є вихід «інформаційного спостереження» за рамка підприємства та ринку збуту і включення до нього сегментів, які стосуються окремих напрямів розвитку науки та технологій;

- встановити, які конкретно дані заноситимуться і зберігатимуться в базі даних;

- підприємство має постійно розвивати базу даних для підтримання як «сильної», так і «слабкої» конкурентоспроможності.

Наприкінці зробимо кілька зауважень щодо інформаційної складової інноваційної діяльності, яка забезпечує вдосконалення технологій виготовлення продукції.

У даному аспекті важливим є:

- наявність відповідної інформації у вигляді базових знань, що дозволяють вдосконалювати відповідні технології, у працівників підприємства;

- забезпечення притоку інформації про аналогічні технології, суміжні технології.

Перше відноситься до сфери кадрової політики та має вирішуватися на етапі прийому працівників відповідної кваліфікації шляхом урахування їхньої здатності до інноваційної активності. Друге стосується ідентифікації означеної вище технологічної сфери підприємства та забезпечення притоку знання не лише з напрямів, які у більшій або меншій мірі перетинаються з основними сегментами технологічної сфери підприємства, а й інформації, яка стосується безпосередньо технологічної сфери підприємства. Таким чином, буде створюватися інформаційний базис інновацій як для підвищення «сильної» та «надсильної» конкурентоспроможності, так і для посилення «слабої» цінової конкурентоспроможності.

Висновки. Важливою виявленою проблемою є фактична відсутність системи інформаційного забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності підприємств за рахунок інновацій. Без даного блоку інноваційна діяльність підприємства слабо корелює з його конкурентоспроможністю і робота щодо підвищення конкурентоспроможності блокується. Розроблена архітектура інформаційних потоків, покликаних забезпечити притік інформації на підприємство, та окреслені концептуальні положення побудови системи інформаційного забезпечення підприємства створять умови для ефективного функціонування механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кембаев Б.А. Научно-информационное обеспечение инновационной деятельности в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // Б-ки нац. акад. наук: пробл.

- функціонування, тенденції розвитку. – Електрон. дан. (1 файл). – К., 2005. – Вып. 3. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua/articles/2005/05kbadrk.html>. – Загл. с экрана
2. Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества / Н.И. Комков // Пробл. прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 24-42.
 3. Михайловська О.В. Науково-технічна діяльність ТНК в умовах глобалізації / О.В. Михайловська, Н.Я. Фіц // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Науковий простір Європи – 2009». – Економічні науки: Przemysl (Польща). – Т. 1. – С. 76-79.
 4. Ступницький А. Інформаційні технології і корпоративне управління у XXI ст. /А. Ступницький // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 38-45.
 5. Сытник В.Ф., Срока Х., Еремина Н.В. Компьютеризация информационных процессов на промышленных предприятиях. – К. : Катовице: Техника: Экономическая академия им. К. Адамецкого, 2001. – 215 с.
 6. Хоменко А. Організація інформаційної системи підприємства // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 230-237.
 7. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Э. Янч. – М. : Экономика, 1989. – 287 с.
 8. Storper M. The Regional World: Territorial Development in Global Economy / M. Storper N.Y. ; Guilford Press, 1997. – 338 p.

УДК 621.039.009.12.(477)

Свірідова С.С.

*кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного політехнічного університету*

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙ В АТОМНУ ЕНЕРГЕТИКУ

STRATEGY OF MANAGING RISKS OF INVESTMENTS IN ATOMIC ENERGY

АНОТАЦІЯ

Визначені основні чинники, що негативно впливають на зростання та розвиток атомної енергетики за рахунок стану підвищеної невизначеності у галузі. Розроблена класифікація основних ризиків при інвестуванні в енергетику, а також основні принципи стратегії управління ризиками інвестування в атомну енергетику України.

Ключові слова: атомна енергетика, ризики, інвестиції, чинники, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Определены основные факторы, которые негативно влияют на рост и развитие атомной энергетики из-за состояния повышенной неопределенности в отрасли. Разработана классификация основных видов рисков, которые возникают при инвестировании в энергетику, а также основные принципы стратегии управления рисками инвестирования в атомную энергетику.

Ключевые слова: атомная энергетика, риски, инвестиции, факторы, стратегия.

ANNOTATION

Certain basic factors that negatively influence an increase and development of atomic energy due to the state of the increased vagueness in industry are determined. The classification of basic risks of investing in energy as well as basic principles of strategy of managing risks of investment in atomic energy of Ukraine are developed.

Keywords: atomic energy, risks, investments, factors, strategy.

Постановка проблеми. З метою підвищення енергетичної незалежності держави урядом України прийнято рішення про перспективне зведення 11 атомних енергоблоків у рамках реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [1], також розглядається питання не лише про заміщення що поступово виводяться в експлуатацію вже діючих енергоблоків українських АЕС, але і про розширення атомних генеруючих потужностей як для покриття зростаючих потреб енергоємної економіки, так і для можливого експорту електроенергії у країни ближнього і далекого зарубіжжя. Враховуючи складнощі, які виникають при пошуку джерел фінансування добудови енергоблоків, а також значний обсяг капітальних вкладень, необхідний для спорудження одного енергоблока АЕС (в межах 1,2-1,4 млрд US\$), можна чекати, що з часом плани такого масштабного будівництва притягнуть у галузь змішаний капітал (поєднання державних і приватних інвестицій). Це у свою чергу поставить перед державою, що є ініціатором інституціонального розвитку стратегічно важливих для національної економіки галузей, питання про створення сприятливого

інвестиційного клімату і мінімізації можливих ризиків в атомній енергетиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження в області економіки енергетики представлені в роботах С.П. Денисюка, А.П. Ключова, В.А. Лушкіна, Б.С. Стогнія, А.К. Шидловського та ін. В області економіки атомної енергетики в Україні і країнах СНД варто відзначити роботи М.Ю. Ватагіна, Л.Д. Гітельмана, В. М. Дерюгіна, Ю.І. Корякіна, Л. Литвинського, Б.Е. Ратнікова, В. В. Фоміної, В. В. Ханіна та ін. Аналіз численних публікацій показав слабку розробку питань управління ризиками як при експлуатації діючих АЕС, так і при будівництві нових енергоблоків. Виняток становлять роботи А. Сосіса і Е. Машаро, О. Кишко, В. Ларіна, які присвячені питанням страхування громадянської відповідальності за ядерний збиток, що є приватним аспектом ризиків атомної енергетики. У той же час практично відсутні публікації (як в Україні, так і за кордоном), які присвячені питанням комплексного управління ризиками в атомній енергетиці.

Невирішені частини загальної проблеми. Актуальною є розробка основних принципів стратегії управління ризиками, що створюють вплив на ухвалення рішень (на стадії планування) при інвестуванні в атомну енергетику.

Постановка завдання. Для вирішення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити основні чинники, що здійснюють негативний вплив на зростання атомної енергетики за рахунок створення підвищеної невизначеності; сформулювати основні ризики при інвестуванні в атомну енергетику; розробити основні стратегії мінімізації ризиків інвестування в атомну енергетику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик – це вірогідність виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом [2].

У свою чергу управління ризиками – це сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходи до виключення або зниження негативних наслідків настання таких подій [3].

Зазвичай виділяють такі чинники, що стримують зростання атомної енергетики за рахунок створення підвищеної невизначеності:

1) потенційна можливість важких техногенних катастроф з радіоактивним зараженням значної території;

2) накопичення значних обсягів відпрацьованого ядерного палива (ОЯТ) і радіоактивних відходів (РАО), а також питання зняття енергоблоків з експлуатації і їх утилізації;

3) накопичення у світі значних обсягів ядерної зброї, що вимагає утилізації, основу якої складають високозбагачений уран (ВЗУ) і збройовий Рс;

4) можливий зв'язок атомної енергетики з виробництвом ядерної зброї (використання фізичних установок і ядерних матеріалів при нелегальному виробництві);

5) загроза ядерного тероризму (можливість здійснення великих терористичних актів на атомних електростанціях з досягненням ефекту, аналогічного застосуванню зброї масового ураження);

6) значні терміни окупності проектів будівництва енергоблоків АЕС (термін будівництва 3-8 років, проектний термін експлуатації – від 30 до 60 років) і? відповідно, висока вартість капіталу, що притягається при значних необхідних об'ємах фінансування (як компенсація упущеної вигоди), – розрахунковим шляхом встановлено, що при аналогічних початкових даних енергоблок з тривалішим терміном експлуатації буде менш вигідний для будівництва (за критеріями NPV і IRR).

За рахунок того, що проект найбільшою мірою чутливий до експлуатаційної складової собівартості; у всьому світі спостерігається небажання інвестувати значні кошти в енергетику, оскільки подібні проекти не дозволяють повернути вкладені кошти впродовж 2-3 років, що спричинило, наприклад, перехід у кінці 1990-х рр. на чистий імпорт електроенергії Норвегії, що мала на початку 1990-х генеруючі потужності зі значним надлишком і що повністю забезпечували власні потреби [4], чи

енергетична криза в Каліфорнії у силу недоліку потужностей після лібералізації ринку і закриття неконкурентоспроможних станцій [5];

7) значна вартість основних фондів – капітальні витрати і час будівництва для різних варіантів генеруючих потужностей за кордоном представлені у таблиці 1 (усі витрати включають виплату відсотків за кредит під час будівництва, витрати на кВт встановленій потужності наводяться з 10-відсотковою обліковою ставкою) (табл. 1);

8) динаміка ринку на первинну сировину – за останній час ціна на U3O8 виросла з 10,1\$/фунт до майже 44,8\$/фунт [6]. При цьому варто зазначити, що, за існуючими прогнозами, навіть при збереженні діючої технології виробництва світових запасів урану вистачить на 100 років, що свідчить на користь того, що нинішнє зростання ціни має, швидше, спекулятивний характер, спровокований як динамікою ринків інших енергоносіїв (нафта, газ), так і виснаженнями запасами напрацьованого урану, – низька ціна на уран упродовж тривалого періоду знизилася рентабельність видобутку і призвела до закриття частини копалень;

9) зниження конкурентоспроможності АЕС, викликане технічною складністю виконуваних робіт і неможливістю застосування потокових технологій при будівництві енергоблоків і проведенні планово-запобіжних ремонтів, що не дозволяють скоротити терміни будівництва і простою устаткування;

10) атомні електростанції здатні працювати тільки як базові потужності з причини неможливості миттєвого зниження навантаження, в силу цього нарощування потужностей АЕС повинне здійснюватися паралельно з будівництвом пропорційних маневрених потужностей – ГЭС, ГАЕС, малопотужних ТЭС і парогазових електростанцій, інакше це призведе до диспетчерських обмежень і простою атомних енергоблоків;

Таблиця 1

Капітальні витрати і час будівництва для різних видів генерації

Вид генерації	Витрати на кВт встановленій потужності, US\$	Усі витрати на потужність 1000 МВт, млрд US\$	Період будівництва, роки	Типова потужність станції, МВт	Типові витрати на будівництво об'єкту «під ключ», млрд US\$
Ядерний легководний реактор	2100-3100	2,1-3,1	6-8	600-1750	1,5-4,2
Ядерна енергетика, кращі показники	1700-2100	1,7-2,1	4-6	800-1000	1,3-2,1
Вугілля пилоподібне, електростатичний осаджувач	1000-1300	1,0-1,3	3-5	400-1000	0,5-1,3
Вугілля, виборче каталітичне відновлення	1300-2500	1,3-2,5	4-5	400-1000	0,6-2,5
Природний газ, парогазова турбіна	450-900	0,45-0,9	1,5-3	250-750	0,2-0,6
Вітряна	900-1900	0,9-1,9	0,4	20-100	0,03-0,12

11) у силу відмінності стандартів частоти в мережі Об'єднаної енергосистеми України і UCTE/CENTREL (об'єднана енергосистема Західної і Східної Європи) може виникнути проблема неможливості забезпечення необхідної якості електроенергії при експорті, основною характеристикою якого є саме частота мережі;

12) помилки у прогнозуванні рівні споживання електроенергії на стадії планування будівництва енергоблоків АЕС можуть призвести у перспективі до диспетчерських обмежень. Прибуток атомної генерації України, представленої ГП НАЕК «Енергоатом» не може розглядатися як серйозне джерело для реалізації інвестиційних програм, у березні 2015 року «Енергоатом» притягнув у Державного експортно-імпортного банку мультивалютну поновлювану кредитну лінію у розмірі 52,5 млн доларів [7];

13) діюча модель оптового ринку електроенергії не передбачає вільного ціноутворення на електроенергію, що вироблена АЕС, – тариф встановлюється Національною комісією з регулювання електроенергетики відповідно до нормативно закріпленої процедури;

14) принципові рішення в області атомної енергетики безпосередньо залежать від держав-

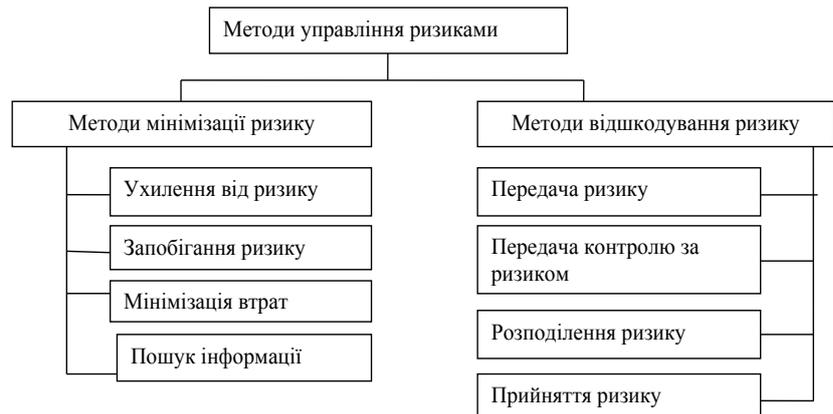


Рис. 2. Класифікація методів управління ризиками [8]

ної політики, необхідності міждержавної кооперації і узгодження з територіальними громадами, а також прямого впливу на енергетичну безпеку усієї держави.

На підставі вищеперерахованих негативних чинників розроблена класифікація основних ризиків підприємств атомної енергетики в Україні (рис. 1).

При цьому варто зазначити, що при розробці зазначеної класифікації не враховувалися стандартні ризики, які характерні для більшості господарюючих суб'єктів незалежно від галузевої залежності.

Класифікація основних методів управління ризиками надана на рисунку 2. На під-



Рис. 1. Класифікація ризиків підприємств атомної енергетики в Україні

ставі зазначеної класифікації визначимо такі основні напрями стратегії управління ризиками, що впливають на ухвалення рішень (на стадії планування) при інвестуванні в атомну енергетику:

- диверсифікація постачачів ядерного палива (вибір з декількох постачальників) навіть при істотному варіюванні цін;
- створення страхового запасу ядерного палива;
- враховуючи наявність на території України істотних запасів урану, потужностей для його первинного збагачення і цирконієвого виробництва, можна зробити акцент на розвиток власної атомної промисловості з поступовим збільшенням кількості власних елементів ядерного паливного циклу;
- поступова відмова від легководної ядерної технології (ВВЭР або PWR) і поступовий перехід на технології бридерів (швидки нейтрони) – це дозволить:
- розв'язати проблему від-

працьованого ядерного палива як майбутніх реакторів, так і вже накопиченого, що знаходиться зараз на зберіганні в Росії – швидко-нейронна технологія дозволяє «допалювати» відпрацьоване ядерне паливо, а при певних варіантах реакторної установки (наприклад, проєкт російського реактора «БРЕСТ») здійснювати рециклірування (переробку і повторне завантаження в реактор) відпрацьованого палива прямо на АЕС;

– витратити економніше власні запаси природного урану і забезпечити тривалу енергетичну незалежність – технології бридерів дозволяють використати паливо з нижчим збагаченням;

– розв’язати проблему утилізації накопиченого у світі ядерної зброї – технології бридерів дозволяють застосовувати паливні цикли U – Pu і Th – ^{233}U ;

– вибір нових майданчиків під будівництво АЕС з урахуванням розвитку регіональних територіально-промислових комплексів;

– будівництво нових енергоблоків АЕС тільки у поєднанні з будівництвом маневрених потужностей (ГАЕС або малопотужних ТЭС);

– реконструкція експортних ліній електропередач 750 кВ і будівництво вставок постійного струму на західній межі країни з перспективою експорту електроенергії в Європу;

– забезпечення фізичного захисту ядерних установок;

– перегляд інвестиційного законодавства для можливого залучення в галузь приватного капіталу, у тому числі на умовах концесії. Це дозволить найбільшою мірою мотивувати інвестора в досягненні більш високих результатів господарської діяльності. А за державою в обов’язковому порядку має бути закріплене право власності на системи, що безпосередньо впливають на ядерну безпеку (основне устаткування);

– подальша лібералізація ринку електроенергії з введенням біржової торгівлі електро-

енергією (у формі термінових деривативов) і можливості роботи АЕС за прямими контрактами.

Висновки. Для ефективного управління інвестиційними ризиками в атомній енергетиці виділені 14 значимих чинників, стримуючих зростання атомної енергетики за рахунок створення підвищеної невизначеності.

На основі зазначених чинників пропонується класифікація ризиків підприємств атомної енергетики в Україні, яка дає можливість розробити основні положення стратегії управління ризиками, що чинять вплив на ухвалення рішень (на стадії планування) при інвестуванні в атомну енергетику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні положення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року. – К. : Міністерство палива та енергетики України. – 2006. – 7 с.
2. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури. – 2007. – 344 с.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М. : Изд-во «Дело и сервис», 1999. – С. 29.
4. USEC INC/FIVEX ANALYTICS GROUP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.onlinecapital.kiev.ua/research/download.php?id=8&ga=1.
5. Уроки реформ електроенергетики в Калифорнии // Энергетик. – 2001. – № 6. – С. 5-6.
6. Алексей Квас. Уран вышел на бычий тренд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://h.ua/story/411388/#ixzz3V2lCcN6l>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uxc.com/news/energoatom-ne-smog-privlech-kreditnuyu-liniyu-v-750-mln-griven.html>.
8. Обоснование хозяйственных решений и оценивание рисков : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Нар. укр. акад., авт.-сост. Н.И. Данько, Г.В. Довгаль. – Х. : Изд-во НУА, 2010. – 192 с.

УДК 316.774:351.863:664

Скопенко Н.С.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій*

Іванюта Т.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій***СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА:
ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЗА ОКРЕМИМИ ТИПАМИ, ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК
ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ, ІНФОРМАЦІЙНІ КАНАЛИ ТА ПОТОКИ****SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY: PROCESS OF FORMATION
BY CERTAIN TYPES, RELATIONSHIP WITH THE ENVIRONMENT,
INFORMATION CHANNELS AND STREAMINGS****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена процесу формування системи економічної безпеки підприємства на основі виокремлення рівнів централізації виконання функцій. Показано взаємозв'язки системи економічної безпеки підприємства із зовнішнім середовищем. Визначені основні канали і потоки інформації при побудові різних типів системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: безпека, підприємство, система економічної безпеки підприємства, інформація, інформаційні канали та потоки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена процессу формирования системы экономической безопасности предприятия на основе выделения уровней централизации выполнения функций. Показаны взаимосвязи системы экономической безопасности предприятия с внешней средой. Определены основные каналы и потоки информации при формировании разных типов системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, предприятие, система экономической безопасности предприятия, информация, информационные каналы и потоки.

ANNOTATION

This paper is devoted to the process of forming the system of economic security through isolation levels centralizing of the functions. The relations of a system of economic security with environment are shown. The main channels of information flow and the construction of different system types of economic security are identified.

Keywords: security, enterprise, system of economic security on enterprise, information, information channels and streams.

Постановка проблеми. Ефективність діяльності сучасного підприємства, його конкурентоспроможність та здатність вистояти в кризових ситуаціях безпосередньо залежать від вчасного виявлення та успішного реагування на потенційні та наявні змін у роботі підприємства та зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільшу увагу питанням економічної безпеки підприємства приділяють В.Є. Духов, А.І. Доронін, А.А. Чернявський, Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев, Г.К. Нікіфоров, О.А. Грунін та С.О. Грунін, В.І. Ярочкін, І.М. Кузнецов, Ю.С. Погорелов та інші [1-10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі про-

блема створення системи економічної безпеки (СЕБ) вимагає більш детальних теоретичних розробок та практичних рекомендацій.

Формування цілей статті. Саме правильно побудована система економічної безпеки з потужними інформаційним забезпеченням та налагодженими інформаційними каналами та потоками дозволить знизити вплив загроз та використати наявні можливості в діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Виклад основного матеріалу. Залежно від централізації виконання функцій можливі три типи системи економічної безпеки підприємства: централізована система (ЦС), децентралізована система (ДС) та змішана (ЗС).

Централізована система економічної безпеки передбачає створення окремого підрозділу, на який покладено завдання збирання й аналізу інформації, виявлення небезпек, загроз та можливостей, відпрацювання оптимальних управлінських рішень, інформаційне забезпечення усіх сфер діяльності підприємства, фізичний та технічний захист тощо.

Створення такого підрозділу має проходити за такими стадіями (табл. 1).

При децентралізованій системі економічної безпеки певні функції та етапи роботи покладаються на окремих працівників, робота яких пов'язана з відповідними напрямками. При цьому остаточний аналіз, прогнозування, узгодження та прийняття рішень можуть здійснюватися керівництвом підприємства, або аналіз, прогнозування та відпрацювання рекомендацій також можуть здійснюватися визначеними працівниками-фахівцями, а керівництво здійснює лише прийняття рішень (залежно від наявної кількості персоналу, його завантаженості та кваліфікації).

На нашу думку, така система найкраще працюватиме на невеликих підприємствах, що мають значні фінансові обмеження, обслуговують невеликий сегмент ринку (місцевого значення), невисоку ризикованість бізнесу та невелику чисельність персоналу.

Формування децентралізованої системи економічної безпеки має проходити за визначеними стадіями (табл. 1).

Змішану систему економічної безпеки ми пропонуємо запроваджувати лише на великих підприємствах, а особливо на тих, що мають відокремлені структурні підрозділи, зокрема: дочірні підприємства, філії, представництва, окремі великі підрозділи інфраструктури. Така система, на нашу думку, також буде ефективною на різного виду об'єднаннях (асоціації, корпорації, консорціуми, концерни тощо).

Змішана система вимагає значних обсягів фінансування, великої кількості задіяного персоналу та складних комунікаційних зв'язків, тому формування такої систем має здійсню-

ватися у дві фази. Протягом першої фази відбувається формування підрозділу економічної безпеки, що координує діяльність всього підприємства в цілому. Протягом другої фази відбувається формування системи економічної безпеки підрозділів, філій представництв, дочірніх підприємств тощо.

Ми вважаємо, що при змішаній системі економічної безпеки основні функції мають виконуватися підрозділом економічної безпеки, що має свою складну і розгалужену структуру. А деякі функції зі збирання інформації, первинної обробки, аналізу та виявлення загроз і можливостей, а також при можливості, реагування на них має виконуватись спеціалістами на місцях, особливо на відокремлених підрозді-

Таблиця 1

Процес формування системи економічної безпеки за окремими типами

№	Етап	Сутність етапу (стадії)	Порядок реалізації за типом СЕБ		
			ЦС	ДС	ЗС
Перша фаза					
1	Плановий	економічне обґрунтування необхідності формування системи економічної безпеки	1	1	1
		виявлення необхідності створення підрозділу економічної безпеки	2	–	2
		виявлення необхідності формування децентралізованої системи економічної безпеки	–	2	–
		визначення структури підрозділу економічної безпеки, що відповідатиме вимогам підприємства	3	–	3
2	Фінансово-правовий	розроблення положення про підрозділ економічної безпеки як офіційного наказу по підприємству	4	–	4
		розроблення положення про систему економічної безпеки як офіційного наказу по підприємству	–	3	–
		визначення обсягу фінансування створення підрозділу, матеріально-технічного забезпечення тощо	5	–	5
		визначення необхідного обсягу фінансування для здійснення додаткових функцій спеціалістами на місцях	–	4	–
3	Організаційний	безпосередньо організація підрозділу економічної безпеки (підбір персоналу, його навчання, визначення обов'язків, надання повноважень та відповідальності тощо)	6	–	6
		безпосередньо організація системи економічної безпеки (визначення фахівців, на яких будуть покладені додатково функції з економічної безпеки, їх навчання при необхідності, визначення обов'язків, надання повноважень та відповідальності тощо)	–	5	–
		розроблення правил, процедур, методів роботи, звітності, необхідної документації, інструкцій, положень, пам'яток, комунікаційних зв'язків, системи допуску та доступу тощо	7	6	7
Друга фаза					
4	Плановий	обґрунтування необхідності залучення до роботи підрозділу економічної безпеки спеціалістів у конкретних відділах та підрозділах підприємства, що дасть змогу отримувати більш повну інформацію, вчасно виявити наявні або потенційні зміни в роботі та зекономити кошти	–	–	8
5	Фінансово-правовий	визначення необхідного обсягу фінансування для здійснення додаткових функцій спеціалістами на місцях	–	–	9
6	Організаційний	безпосередньо організація системи економічної безпеки у підрозділах (підбір персоналу, його навчання, визначення обов'язків, надання повноважень та відповідальності, визначення комунікаційних зв'язків, визначення рівнів допуску та доступу тощо)	–	–	10

Джерело: авторська розробка

лах, дочірніх підприємствах, філіях тощо. Але вся робота повинна координуватися підрозділом економічної безпеки.



Рис. 1. Взаємозв'язок системи економічної безпеки підприємства харчової промисловості із середовищем його функціонування

Джерело: авторська розробка

Умовні позначення: \longleftrightarrow інформаційні потоки

При формуванні змішаної системи економічної безпеки необхідно проходити стадії, що наведено у таблиці 1.

Для визначення типу системи економічної безпеки на кожному окремому підприємстві враховується організаційна структура (1), масштаби діяльності (2), ступінь охоплення ринку (3), національна належність капіталу (4), використання інноваційних розробок (5), ризикованість бізнесу (6), необхідний обсяг інформації (7).

Враховуючи зазначені фактори, для окремих підприємств харчової промисловості рекомендовано такі типи системи економічної безпеки (табл. 2).

Як показують проведені дослідження та здійснений розподіл, згідно із запропонованими факторами, у харчовій промисловості на переважній більшості підприємств доцільно формувати змішану систему економічної безпеки. Це пояснюється у першу чергу розгалуженою структурою багатьох підприємств (зокрема, наявності декількох цехів, виробничих площадок, або декількох підприємств в складі групи), а також широким асортиментом продукції, а отже і необхідністю в значному обсязі інформації для прийняття рішень та ефективної діяльності. Така ситуація характерна для вітчизняних підприємств харчової промисловості на сучасному етапі, оскільки нині активно відбуваються процеси злиття та поглинання як всередині країни, так і зарубіжними компаніями.

У загальному вигляді система економічної безпеки, її взаємозв'язки із зовнішнім та внутрішнім середовищем наведені на рисунку 1.

Функціонування системи передбачає пошук та аналіз інформації, виявлення небезпек та можливостей, пошук оптимальних шляхів реагування та захист об'єктів. Уся ця робота пов'язана з постійними значними інформаційними потоками.

Таблиця 2

Визначення типу СЕБ для окремих підприємств харчової промисловості

Фактор обґрунтування типу СЕБ	Підприємства									
	ПАТ «ВБД Україна»	ПАТ «Галактон»	ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	АТ «ВО «КОНТ»	ПАТ «Полтава-кондитер»	ПАТ «ККФ «Рошен»	ПАТ «Оболонь»	ПРАТ «ЄЗБН «Росинка»	ПАТ «ПБК «Славутич»	
1	ЗС	ЦС	ЗС	ЗС	ЗС	ЦС	ЗС	ДС	ЗС	
2	ЦС	ДС	ЦС	ЗС	ЗС	ЗС	ЗС	ДС	ЦС	
3	ЗС	ЦС	ДС	ЦС	ЗС	ДС	ДС	ЦС	ЗС	
4	ЗС	ЦС	ЗС	ЗС	ЗС	ЗС	ЗС	ДС	ЗС	
5	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ДС	ЦС	
6	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ЦС	ДС	ЗС	
7	ЗС	ДС	ЦС	ЗС	ЦС	ЦС	ЗС	ДС	ЗС	
Пропонований тип СЕБ	ЗС	ЦС	ЦС	ЗС	ЗС	ЦС	ЗС	ДС	ЗС	

Джерело: авторська розробка

Із зовнішнього середовища має надходити інформація, що стосується:

- тенденцій на міжнародному та вітчизняному ринках;
- конкурентів наявних та потенційних;
- партнерів, постачальників наявних та потенційних;
- державної політики (податки, митна політика, законодавчі акти, нормативи, стандарти тощо);
- споживачів, їх уподобань, купівельної спроможності;
- оточуючого природного середовища (кліматичні умови, екологічна ситуація);
- консультацій спеціалістів різного напрямку.

У зовнішнє середовище від системи економічної безпеки надходять запити стосовно необхідної інформації, а також дані про дане підприємство шляхом здійснення діяльності, реклами, звітності, ЗМІ тощо.

Всередині підприємства з усіх відділів надходить інформація щодо:

- поточної роботи;
- здійснених та запланованих операцій, процесів;
- змін у роботі, наявних і потенційних;
- виявлених можливостей та загроз;
- запитів про можливі шляхи вирішення окремих проблем та прийняття рішень в межах повноважень цих відділів;
- виконання прийнятих рішень та подолання визначених проблем.

Від керівництва підприємства до системи економічної безпеки надходять запити щодо стратегії і тактики діяльності підприємства, обґрунтування прийняття та прогнозування наслідків того чи іншого управлінського рішення, визначення величини та нейтралізації ризиків, а також рішення щодо забезпечення безпеки.

Від системи економічної безпеки до внутрішнього середовища підприємства надходять:

- рекомендації щодо прийняття рішень;
- рішення щодо запобігання небезпекам та загрозам;
- рекомендації щодо використання виявлених можливостей;
- рішення щодо фізичної та технічної охорони об'єктів підприємства;
- консультації з різних питань діяльності підприємства та його персоналу.

Отже, зв'язок системи економічної безпеки із зовнішнім та внутрішнім середовищем забезпечується існуванням великої кількості інформаційних каналів.

При побудові централізованої системи економічної безпеки на підприємствах харчової промисловості мають існувати такі інформаційні канали та потоки:

- підрозділ економічної безпеки здійснює запити до цехів, підрозділів, відділів, окремих осіб на отримання інформації необхідної для виявлення змін в роботі підприємства, визна-

чення загроз та можливостей та відпрацювання рекомендацій;

- цехи, підрозділи, відділи та окремі особи надають необхідну для роботи підрозділу економічної безпеки інформацію та звіти про поточну роботу і виконання рішень;

- підрозділ економічної безпеки, на основі проаналізованої інформації передає цехам, підрозділам, відділам та окремим особам рекомендації та рішення, що стосуються їхньої поточної діяльності;

- із зовнішнього середовища підрозділ економічної безпеки на запити отримує інформацію, що стосується тенденцій на ринку продукції та сировини, змін у законодавстві, курсах валют, уподобаннях споживачів тощо;

- результати аналізу, виявлені тенденції, зроблені прогнози та відпрацьовані варіанти рішень направляються для остаточного прийняття рішення до керівництва;

- прийняті рішення та узгоджені рекомендації для виконання направляються до підрозділів, цехів, відділів та окремих осіб;

- окрім того, керівництво може направляти запити до підрозділу економічної безпеки для отримання додаткової інформації щодо окремих питань, аналізу ризиків, та відпрацювання оптимальних варіантів реагування на певні події;

- підрозділ економічної безпеки направляє керівництву звіти про результати своєї роботи.

При формуванні децентралізованої системи економічної безпеки, як вже зазначалося, можливі варіанти:

а) збирання інформації, її докладний аналіз та відпрацювання рекомендацій здійснюється працівником кожного підрозділу підприємства, на якого покладені функції забезпечення безпеки;

б) збирання інформації, її попередній аналіз здійснюється працівником підрозділу, а глибокий аналіз, виявлення тенденцій, розроблення рекомендацій та відпрацюванні оптимальних варіантів рішень здійснюється топ-менеджерами та керівництвом підприємства.

Основними інформаційними каналами та потоками у першому варіанті (А) є:

- спеціаліст, на якого покладені певні функції забезпечення економічної безпеки, направляє запити на отримання необхідної інформації до відповідних цехів, відділів, дільниць, окремих осіб та отримує відповіді;

- додаткову інформацію спеціаліст отримує на свій запит із зовнішнього середовища;

- відпрацьовані рекомендації спеціаліст передає до керівництва для остаточного узгодження та прийняття рішення;

- для прийняття остаточного рішення топ-менеджери можуть направляти додаткові запити до зовнішнього та внутрішнього середовища та отримувати інформацію, що підтвердить правильність запропонованих дій або внесе корективи в остаточне рішення;

- прийняті рішення направляються на виконання підрозділам цехам відділам та окремим особам.

Основними інформаційними каналами та потоками при другому варіанті (Б) є:

- спеціаліст, на якого покладені певні функції збирання та аналізу інформації щодо забезпечення економічної безпеки, направляє запити на отримання необхідної інформації до відповідних цехів, відділів, дільниць, окремих осіб та отримує відповіді;

- зібрану та попередньо проаналізовану інформацію спеціаліст передає керівництву;

- для виявлення небезпек та можливостей, відпрацювання рекомендацій та прийняття остаточного рішення тор-менеджери можуть направляти запити до зовнішнього та додатково до внутрішнього середовища та отримувати інформацію;

- прийняті рішення направляються на виконання підрозділам цехам відділам та окремим особам.

На великих підприємствах, до складу яких входять структурні підрозділи, дочірні підприємства, філії, обслуговуючі господарства, займаються окрім виробничої також іншими видами діяльності та мають значний асортимент продукції, характерним є великий обсяг оброблюваної інформації. А при впровадженні системи безпеки кількість інформаційних зв'язків та обсяг інформації значно збільшиться.

Саме тому для зниження обсягу оброблюваної інформації на кожному робочому місці та спрощення інформаційних потоків, на таких підприємствах пропонуємо формувати змішану систему економічної безпеки.

При формуванні змішаного типу системи економічної безпеки інформаційними каналами та потоками є:

- на рівні підрозділів, дочірніх підприємств тощо інформаційні канали повинні відповідати децентралізованій системі. Отже, зібрана, попередньо проаналізована, згрупована інформація у вигляді регулярних звітів, або відповідей на додаткові запити надходить до підрозділу економічної безпеки;

- із зовнішнього середовища підрозділ економічної безпеки на запити отримує інформацію, що стосується тенденцій на ринку продукції та сировини, змін в законодавстві, курсах валют, уподобаннях споживачів тощо;

- результати аналізу, виявлені тенденції, зроблені прогнози у вигляді регулярних звітів та відпрацьовані варіанти рішень направляються для остаточного прийняття рішення до керівництва;

- прийняті рішення та узгоджені рекомендації для виконання керівництвом направляються до підрозділів, цехів, відділів та окремих осіб;

- окрім того, керівництво може направляти запити до підрозділу економічної безпеки для

отримання додаткової інформації щодо окремих питань, аналізу ризиків та відпрацювання оптимальних варіантів реагування на певні події.

Висновки. Оскільки жодне підприємство у сучасних важких кризових умовах не може обійтися без заходів щодо забезпечення економічної безпеки, саме розроблення теоретичних основ та практичних рекомендацій у цій сфері набуває особливої актуальності. Зокрема, рекомендовані нами положення щодо формування різних типів системи економічної безпеки дозволять для кожного підприємства обрати таку систему економічної безпеки, яка буде відповідати потребам господарюючого суб'єкта та його можливостям, а також даватиме найкращий результат при мінімумі витрачених сил, засобів, коштів та часу.

Дотримання розроблених рекомендацій щодо формування інформаційних потоків і каналів у системі економічної безпеки підприємства дасть можливість отримати максимальний обсяг необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень з метою підвищення ефективності діяльності підприємства та вчасно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрощук Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны : [монографія] / Г.А. Андрощук, П.П. Крайнев. – К. : Издательский Дом «Ин Юре», 2000. – 400 с.
2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
3. Доронин А.И. Бизнес-разведка. / А.И. Доронин. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Издательство «Ось-89», 2003. – 384 с.
4. Духов В.Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса / Духов В.Е. – К. : ИМСО МО Украины, НВФ «Студцентр», 1997. – 176 с.
5. Кузнецов И.Н. Бизнес-безопасность / И.Н. Кузнецов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 416 с.
6. Нікіфоров Г.К. Підприємництво та правовий захист комерційної таємниці : навч.-практ. посіб. [для вищих навч. закл.] / Г.К. Нікіфоров, С.С. Нікіфоров. – К. : Олан, 2001. – 208 с.
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія в 3 т. Т. 1] / [Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
8. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : [монографія] / В.І. Франчук. – Львів : Львівський держ. ун-т внутр. справ, 2010. – 440 с.
9. Чернявський А.А. Безопасность предпринимательской деятельности. Конспект лекций // А.А. Чернявський. – К. : МАУП, 1998. – 124 с.
10. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Издательство «Ось-89», 2003. – 352 с.

УДК 334.722

Сталінська О.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Донецького національного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

INTELLECTUAL CAPITAL IN THE ENTERPRISE'S STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність і сформульовано засади формування інтелектуального капіталу підприємства. Узагальнено і розвинено методологічні підходи до оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом, обґрунтовано критерії оцінки ефективності управління. Виявлено та проаналізовано зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на вибір стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, потенціал підприємства, інтелектуальний капітал, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность и сформулированы принципы формирования интеллектуального капитала предприятия. Обобщены и рассмотрены методологические подходы к оценке эффективности управления интеллектуальным капиталом, обоснованы критерии оценки эффективности управления. Выявлены и проанализированы внешние и внутренние факторы, влияющие на выбор стратегии управления интеллектуальным капиталом предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, потенциал предприятия, интеллектуальный капитал, стратегия развития.

ANNOTATION

The research depicts the essence of intellectual capital of the enterprise, as well as defines the principles of its formation. Methodological approaches to evaluation of intellectual capital management efficiency are generalized and developed. The criteria of management efficiency evaluation are substantiated. Internal and external factors having impact on strategy selection for the corporate intellectual capital management are revealed and analyzed.

Keywords: strategic management, enterprise capacity, intellectual capital, development strategy.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах сучасної економіки інтелектуальний капітал компанії набуває все більшого значення і впливу на діяльність компанії, її фінансову стійкість і динаміку розвитку. Ефективність використання інтелектуального потенціалу підприємства має істотний вплив на результати фінансової діяльності, а також на стійкість підприємства відносно зовнішніх дій і сприйняття його ринком та контрагентами. При цьому вплив на параметри ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства є більш істотним, ніж структурного капіталу. Також міра взаємозв'язку показників не є жорсткою, яка б визначала абсолютні значення рентабельності чи продуктивності. Взаємодія та взаємний вплив відбуваються на основі створення ефективного внутрішнього середовища підприємства, формування конкурентної позиції, створення потенціалу майбутнього зрос-

тання, що надає можливість успішно долати зовнішні шокові дії і в умовах макроекономічної нестабільності не лише уникнути збитків, але і поліпшити результати своєї діяльності. Тому формування стратегічного управління на основі використання інтелектуального капіталу та системи показників, що характеризують вплив факторів на капіталізовану вартість промислового підприємства, з метою виявлення напрямів його сталого розвитку зумовило актуальність проведеного дослідження.

Теорія інтелектуального капіталу як ключового фактора розвитку підприємства має широке поширення, однак механізм і ступень впливу інтелектуальних ресурсів на ефективність діяльності підприємств поки не визначені однозначно.

Аналіз досліджень цієї проблеми. У формуванні наукових уявлень про інтелектуальний капітал та потенціал суспільства вагомий внесок належить Дж. Грейсону, П. Друкеру, М. Портеру, Й. Шумпетеру, Б. Твіссу, Х. Хекхаузену, Т. Шульцу, Г. Беккеру, Л. Едвінссону, М. Мелоуну, Ч. Хансену, В.Л. Іноземцеву та іншим зарубіжним вченим.

Серед українських дослідників проблему використання та розвитку інтелектуального капіталу з різною мірою глибини вивчали О.І. Амоша, С.І. Бандур, Л.К. Безчасний, Н.Л. Гавкалова, В.М. Геєць, О.А. Грішнова, А.М. Колот, І.С. Каленюк, Е.М. Лібанова, Н.С. Маркова, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, Л.І. Федулова, А.А. Чухно та ін. Проте зазначена проблема все ще залишається невирішеною та недостатньо дослідженою, що потребує продовження наукових пошуків.

Мета дослідження – наукове обґрунтування місця і ролі інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу у системі стратегічного управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сучасне бізнес-середовище характеризується особливо високою динамічністю і конкуренцією, що посилюється, і це є логічним наслідком системної економічної кризи. Але зазначене варто розглядати не як випадковий період у розвитку світової чи національної економіки, а як природний перманентний стан жорстко

взаємопов'язаних і суперечливих процесів, які вимагають від кожного підприємства якісного стратегічного управління бізнесом, змістовно орієнтованого на систематичний моніторинг економічного потенціалу. Тому в ринкових умовах підприємство ставить перед собою два пріоритетні стратегічні завдання:

- постійний приріст функціонуючого капіталу за рахунок використання наявного інтелектуального потенціалу, що є головною умовою збільшення капіталізованої вартості підприємства, як цільового завдання бізнесу;

- забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства в умовах нерегульованого, а іноді й непередбачуваного бізнес-середовища, тобто цілеспрямованих зусиль менеджменту із запобігання потенційного банкрутства великих промислових підприємств [1, с. 45].

Аналіз показує, що, на думку більшості вчених, саме рішення цих завдань вимагає дослідження поняття «інтелектуальний капітал» з використанням його як індикатора певних комбінацій, що відповідають конкретній ситуації поєднання матеріальних, трудових і фінансових можливостей підприємства. На їх основі мають бути побудовані економічні прогнози, стратегічні плани та довгострокова стратегія економічного розвитку підприємства.

Теорія інтелектуального капіталу як самостійної наукової концепції є закономірним наслідком генезису світової економічної і філософської думки. Її виникнення обумовлено тими корінними змінами, що відбуваються в соціально-економічному житті суспільства в епоху науково-технічного прогресу, коли людина, її інтелектуальні здібності стають вирішальним чинником соціального і економічного зростання.

У сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби інтелектуальний капітал дає змогу створювати цінності і забезпечувати конкурентоздатність як окремим підприємствам, так і суспільству в цілому. Інтелект означає розум, глузд, здатність людини до мислення, але в той же час інтелект – більш широке за своїм внутрішнім змістом поняття, бо містить у собі ще і моральні, психологічні, емоційні та інші компоненти. Інтелект в широкому розумінні можна визначити як здатність накопичувати і генерувати знання. Носіями інтелектуального капіталу можна назвати професіоналів, наділених здібностями, що є унікальними, і які складно замінити [2, с. 113-118]. Саме інтелектуальні здібності людини, її інтелект як основна якісна характеристика робочої сили забезпечують високий динамізм і високу якість соціального і економічного прогресу суспільства.

На деяких сучасних підприємствах у їх сукупній вартості частка інтелектуального капіталу досягає 50-70%, що визначає зацікавленість науковців і фахівців реального сектора економіки в дослідженні проблематики інтелектуального капіталу підприємств.

Виділяючи інтелектуальний капітал серед інших ресурсів на базі розмежування матеріальних та нематеріальних ознак, автори дещо звужують проблему дослідження. Оскільки головною рисою нового поняття є не стільки його зовнішній нематеріальний прояв, скільки якісні зміни у характері суспільно-виробничих відносин, що виражають його прояв та існування.

Інтелектуальний капітал, так само як і фізичний капітал, генерує потік цінностей, що впливають на економіку. Обидва капітали виникають як результат вкладень ресурсів (грошей, матеріальних засобів, знань, кваліфікації) для виробництва товарів і послуг, приносять своєму власникові дохід, зазнають морального зносу (причому інтелектуальний капітал навіть у більшій мірі, знецінюються і програмне забезпечення, і будь-які знання), мають потребу в реновації. У той же час можна виокремити такі специфічні, відмінні риси інтелектуального капіталу [3, с. 90-94]:

- нематеріальність природи інтелектуального капіталу, через що його іноді називають невидимим активом;
- інтелектуальний капітал не амортизується в процесі використання, навпаки, втрачаючи свою вартість саме від того, що він не використовується;
- пріоритетна спрямованість інтелектуального капіталу на майбутнє: основа для його оцінки – це вартість, що буде створена в процесі його майбутнього використання;
- інтелектуальний капітал оцінюється за допомогою як вартісних, так і неwartісних показників;
- необмеженість інформаційного ресурсу;
- інвестиції в інтелектуальний капітал забезпечують його власнику одержання більш високого доходу;
- наявність мережевих ефектів та зростаючої граничної корисності.

Аналіз поняття «інтелектуальний капітал» дозволяє прийти до висновку, що ця категорія у своєму розвитку пройшла шлях від рівня людини через рівень організації до рівня суспільства. При цьому варто врахувати, що на кожному ієрархічно більш високому рівні це поняття збагачується, набуваючи нового змісту. На основі проведеного аналізу пропонуємо спрощену структуру інтелектуального капіталу, яка є ключовою ц розумінні сучасної теорії інтелектуального капіталу:

- рівень індивіда: інтелектуальні ресурси людини, людський капітал – накопичений науково-освітній потенціал і досвід індивіда, особистості (запас знань, досвіду і здібностей);
- рівень організації – інтелектуальні ресурси організації, інтелектуальний капітал організації, що включає в себе людський капітал працівників, клієнтський капітал, організаційний капітал;
- рівень регіональний – інтелектуальні ресурси регіону, інтелектуальний капітал галузей (за винятком повторного рахунку);

– рівень суспільства – інтелектуальні ресурси суспільства, інтелектуальний капітал суспільства.

Інформація щодо вартості інтелектуального капіталу підприємства використовується:

– зовнішніми користувачами – для подання достовірної інформації про вартість компанії інвесторам, потенційним покупцям і іншим групам, залежно від інформаційних потреб;

– менеджментом компанії – для ухвалення стратегічних управлінських рішень і підвищення капіталізації компанії [4].

З метою забезпечення безперервного зростання ринкової вартості необхідно здійснювати стратегічні зміни у напрямках діяльності високотехнологічного підприємства. Ці зміни повинні проводитися відповідно до характеру дії нестабільного зовнішнього середовища на систему управління високотехнологічним підприємством. Тому в його конкурентній стратегії коригуються значення цільових індикаторів системи збалансованих показників, а також змінюється набір використовуваних показників.

Це здійснюється за допомогою використання результатів моніторингу і візуалізації з урахуванням існуючих зворотних зв'язків між бізнес-процесами і індикаторами.

Таким чином, оцінка інтелектуального капіталу підприємства дозволяє сформулювати справедливу вартість, тобто капіталізовану вартість, яка необхідна як для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, так і для ухвалення стратегічних управлінських рішень, що дозволять підвищити якість бізнес процесів, ефективність фінансово-господарської діяльності та максимально капіталізувати прибуток.

Як правило, власники й управлінський персонал не мають чіткого уявлення не лише про вартість, але і про склад, структуру інтелектуальних активів своєї компанії. Кваліфікована оцінка інтелектуального потенціалу дозволить визначити склад і структуру усіх зазначених компонентів, що входять до його складу, провести їх кількісну оцінку.

Реалізація стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства можлива при розумній та поступовій взаємодії виконання заходів стратегій управління людським, структурним, організаційним, діловим, інноваційним капіталом. На великих підприємствах доцільно створювати відділи управління інтелектуальним капіталом, функціями яких має бути розробка, підготовка пропозицій щодо реалізації стратегії управління інтелектуальним капіталом, контроль за цими процесами.

Елементи стратегії управління інтелектуальним капіталом охоплюють усі сфери діяльності підприємства, тому вони співпадають із загальною стратегією розвитку підприємства, яка зазвичай спрямована на збільшення виробництва і поліпшення якості продукції та зниження собівартості. Стратегія управління інте-

лектуальним капіталом підприємства має бути гнучкою, забезпечувати можливості прийняття рішень у короткий час та сприяти збільшенню кількості розв'язуваних завдань. Вона розробляється на два-три роки, після чого коригується та продовжується в часі. Реалізація заходів виконання стратегій за усіма напрямками сприятиме загальному розвитку підприємства, підвищенню конкурентоспроможності та капіталізації підприємства [5, с. 57-73].

Для забезпечення найкращого результату від розробки та впровадження стратегії управління інтелектуальним капіталом необхідно узгоджувати її зі стратегічними цілями і ключовими аспектами загальної корпоративної стратегії підприємства, а також з його виробничою, маркетинговою, інноваційною, фінансовою стратегіями та зі стратегією управління людськими ресурсами. Тобто при розробці стратегії управління інтелектуальним капіталом необхідно зосередитися на тих сферах, які сприятимуть вирішенню стратегічних завдань підприємства.

Розробляючи та реалізуючи стратегію управління інтелектуальним капіталом, підприємства можуть або концентрувати зусилля на окремих його видах чи аспектах управління ним, або розглядати весь інтелектуальний капітал підприємства в сукупності і відповідно до цього обирати стратегію.

Для ефективного здійснення процесів формування та використання інтелектуального капіталу з метою підвищення конкурентоспроможності в умовах інноваційного розвитку підприємства можуть обирати одну з наступних семи основних типів стратегій управління інтелектуальним капіталом. Ці стратегії спрямовані на створення цінності, реалізованої в продуктах, людях та процесах за допомогою раціонального формування та використання знань на підприємстві. Перші три стратегії зорієнтовані на ефективне формування та використання знань у межах одного із трьох видів інтелектуального капіталу (людського, структурного чи споживчого), наступні три передбачають отримання позитивного економічного і соціального ефекту від попарної взаємодії різних видів інтелектуального капіталу, а остання стратегія будується з урахуванням одночасної взаємодії усіх трьох його складових.

Оцінка ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства багато в чому залежить від якості організаційно-економічного механізму управління цим капіталом.

Головне завдання організаційно-економічного механізму стратегічного управління інтелектуальним капіталом – забезпечення його ефективного використання і розвитку. Диференціація основної функції, перехід до приватних задач є найважливішим методологічним питанням. Відповідно, виходячи з головної задачі, призначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом повинне полягати у такому:

– формування системи управління інтелектуальним капіталом підприємства і забезпечення її адекватності відповідним зовнішнім і внутрішнім умовам діяльності підприємства;

– забезпечення ефективного функціонування інтелектуального капіталу;

– відтворення інтелектуального капіталу;

– раціональне використання усіх видів інтелектуального капіталу;

– реалізація стимулів, спрямованих на ефективне використання і відтворення інтелектуального капіталу;

– створення нормативної бази управління інтелектуальним капіталом із метою обґрунтування управлінських рішень, що приймаються;

– розподіл обов'язків між суб'єктами управління інтелектуальним капіталом [6, с. 258].

Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом як система повинен мати структуру, яка визначає стійкі зв'язки і відносини всередині нього, основні напрями управлінських впливів, що забезпечує цілісність механізму і самототожність. Отже, обґрунтування структури механізму є однією із ключових задач розробки його загальної концепції.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, визначення стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства залежить від конкретної ситуації, в якій воно знаходиться. У рамках дії механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства пропонується формувати загальну стратегію зміцнення і розвитку інтелектуального потенціалу підприємства за допомогою розробки довгострокової стратегії розвитку.

У подальшому доцільно розробити механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства, за допомогою якого здійснюється організаційний супровід процесу розробки і реалізації стратегії управління сталим розвитком підприємства та підтвердити його дієздатність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
2. Левина И.В. Интеллектуальный капитал и его значение в контексте современного экономического развития / И. Левина // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 69. – Донецьк, 2004. – С. 113-118.
3. Терон І.В. Інтелектуальний капітал як основне джерело багатства в постіндустріальному суспільстві / І. Терон // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7. – С. 90-94.
4. Кундиус В.А. Теоретические основы интеграционной связности науки, образования и производства в формировании базиса инновационного развития трансграничного региона / В. Кундиус, Е. Ан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-integratsionnoy-svyaznosti-nauki-obrazovaniya-i-proizvodstva-v-formirovanii-bazisa-innovatsionnogo-razvitiya#ixzz3VyX-0KDfi>.
5. Капитализация предприятий: теория и практика : моногр. / под ред. И.П. Булеева, Н.Е. Брюховецкой. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2011. – 328 с.
6. Кендюхов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом : монографія / О.В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.

УДК 330.322:629.42

Ткаченко В.В.
асистент

Українського державного університету залізничного транспорту

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В ТЕОРЕТИЧНОМУ ПІДХОДІ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛОКОМОТИВНЕ ГОСПОДАРСТВО

CONCEPTION OF LIFE CYCLE IN THEORETICAL APPROACH TO ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN LOCOMOTIVE ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано проблеми, що виникають у зв'язку з реалізацією програми оновлення тягового рухомого складу локомотивного господарства залізниць України. Розглянуто теоретичні підходи до визначення показників ефективності інвестицій у локомотивне господарство з урахуванням життєвого циклу тягового рухомого складу та запропоновано систему середньо-експлуатаційних показників економічної ефективності на основі вартості життєвого циклу. Визначено, що запропонований теоретичний підхід доцільно покласти в основу техніко-економічного обґрунтування інвестиційних рішень розвитку локомотивного господарства залізниць України.

Ключові слова: інвестиції, ефективність, локомотивне господарство, тяговий рухомий склад, вартість життєвого циклу.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ проблем, которые возникают в связи с реализацией программы обновления тягового подвижного состава локомотивного хозяйства железных дорог Украины. Рассмотрены теоретические подходы к определению показателей эффективности инвестиций в локомотивное хозяйство с учетом жизненного цикла тягового подвижного состава и предложена система средне-эксплуатационных показателей экономической эффективности на основе стоимости жизненного цикла. Определено, что предлагаемый теоретический подход следует положить в основу технико-экономического обоснования инвестиционных решений развития локомотивного хозяйства железных дорог Украины.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, локомотивное хозяйство, тяговой подвижной состав, стоимость жизненного цикла.

ANNOTATION

The analysis of problems which arise up in connection with realization of the program of update of hauling mobile composition of locomotive economy of railways of Ukraine is conducted. Theoretical approaches to determination of indexes of investments efficiency in the locomotive economy taking into account the life cycle of hauling mobile composition and the system of middle-operating indexes of economic efficiency on the basis of cost of life cycle are offered. It is definite, that it follows to lay down offered theoretical approach in the basis of feasibility study of investment decisions of locomotive economy development of railways of Ukraine.

Keywords: investments, efficiency, locomotive economy, hauling rolling stock, cost of life cycle.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Значну частину основних виробничих фондів локомотивного господарства складає тяговий рухомий склад (ТРС), від вікового та технічного стану якого залежить як технологічний процес перевезень, так і вартість витрат на його здійснення. На жаль, віковий та технічний стан існуючого ТРС залізниць України вказує на його значний і моральний, і фізичний знос. У «Комплексній

програмі оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки», яку введено в дію наказом Міністерства транспорту і зв'язку від 14 жовтня 2008 р. № 1259 передбачено інвестиційні заходи до всебічного оновлення ТРС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для локомотивного господарства залізниць України інвестиційні заходи в оновлення тягового рухомого складу з одного боку є першочерговою задачею, а з іншого – в умовах фінансового обмеження галузі – дуже відповідальною, потребуючою ретельного техніко-економічного аналізу можливих варіантів оновлення як за рахунок придбання нових зразків техніки, так і за рахунок модернізації існуючої. Враховуючи той факт, що термін використання ТРС складає декілька десятків років, вибір варіанту потребує оцінки ефективності інвестицій протягом життєвого циклу нової техніки [1; 2; 3; 4]. Саме так працюють із замовниками залізничного транспорту відомі виробники рухомого складу Siemens, Alstom, Bombardier та ін. [5] Дослідженням життєвого циклу залізничної техніки присвячено рід робіт вітчизняних та зарубіжних вчених [4; 5; 7; 8; 9].

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. У роботах, присвячених дослідженням життєвого циклу, ефективність використання нових сучасних технічних засобів визначається в основному з точки зору їх технічних та технологічних властивостей. Прикладом такого підходу є показник питомої вартості життєвого циклу [6]:

$$C_{\text{пит.}} = \frac{LCC_T}{N_e \cdot T},$$

де LCC_T – вартість життєвого циклу одиниці технічного засобу, грн;

N_e – номінальна потужність технічного засобу, кВт;

T – ресурс, що назначено, год.

Однак такий підхід не враховує той факт, що протягом життєвого циклу можливі зміни: у національній економіці; обсягів перевезень; різноманітних вартісних показників та нормативної бази; показників технічного стану (надійності, економічності, продуктивності, екологічності технічних засобів тощо). Тобто

мова йде про формування показників економічної ефективності інвестицій у господарство з урахуванням життєвого циклу технічного засобу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ефективністю розуміється відносний показник результатів інвестиційного заходу до витрат, які необхідні для його здійснення. З традиційних позицій критерій ефективності повинен ідентифікуватися с декотрим інтегрованим показником. Застосування інтегрованого показника обумовлено наявністю сукупності простих натуральних показників, що використовуються для різних рівнів прийняття інвестиційних рішень. Інтегрований показник повинен відображати як поліпшення або погіршення технічного рішення, так і зміну витрат, які необхідні для функціонування технічного рішення.

Вартість життєвого циклу (LCC) об'єкту основних виробничих фондів уявляє собою суму витрат користувача на етапах його придбання, експлуатації і ліквідації. На рисунку 1 наведено етапи та складові вартості життєвого циклу одиниці ТРС як об'єкта інвестування оновлення основних виробничих фондів локомотивного господарства.

У відповідності до наведеної схеми (рис. 1) вартість життєвого циклу одиниці ТРС визначимо за такою формулою

$$LCC = F^I + K_{кр}^{II} + K_M^{II} + I^{II} - L^{III} = K_n^I + K_{суп}^{I/II} + K_{кр}^{II} + K_M^{II} + M^{II} + U^{II} - L^{III},$$

де F^I – одноразові витрати на придбання та втілення до експлуатації одиниці ТРС, грн;

K_n^I – одноразові витрати на придбання одиниці ТРС, грн;

$K_{суп}^{I/II}$ – одноразові супутні витрати, що пов'язані з втіленням до експлуатації одиниці ТРС (можуть відноситись, в залежності до умов придбання, як до 1-го, так і до 2-го етапів), грн;

$K_{кр}^{II} + K_M^{II}$ – одноразові витрати на проведення відповідно, капітального ремонту та модернізації одиниці ТРС за життєвий цикл, грн;

I^{II} – поточні витрати (без амортизаційних відрахувань) на експлуатацію та утримання одиниці ТРС в технічно справному стані за життєвий цикл, грн;

M^{II} – поточні матеріальні витрати на експлуатацію та утримання одиниці ТРС в технічно справному стані за життєвий цикл, грн;

U^{II} – витрати на оплату праці з нарахуваннями виробничим робітникам для експлуатації та утримання одиниці ТРС в технічно справному стані за життєвий цикл, грн;

L^{III} – витрати на ліквідацію одиниці ТРС, грн.

Для нової тягової одиниці в рік t життєвого циклу введемо такі позначення:

Q_t^{II} – обсяг експлуатаційної роботи, що виконано тяговою одиницею, ОЕР;

M_t^{II} – поточні матеріальні витрати для експлуатації та утримання тягової одиниці в технічно справному стані, грн;

E_t^{II} – енергоресурси для експлуатації тягової одиниці, кг (кВт-год);

L_t^{II} – трудомісткість експлуатації та утримання тягової одиниці в технічно справному стані, чол-год;

U_t^{II} – оплата праці з нарахуваннями виробничим робітників з експлуатації та утримання тягової одиниці в технічно справному стані, грн.

Тоді за життєвий цикл, у відповідності до наведеної схеми (рис. 1), для нової тягової

одиниці експлуатаційні та економічні (з урахуванням дисконтування α_t) показники II етапу визначаються за формулами:

- обсяг експлуатаційної роботи – $Q^{II} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{II}$;

- поточні матеріальні витрати для експлуатації та утримання тягової одиниці в технічно справному стані – $M^{II} = \sum_{t_n}^{t_k} (M_t^{II} \cdot \alpha_t)$;

- енергоресурси для експлуатації тягової одиниці – $E^{II} = \sum_{t_n}^{t_k} E_t^{II}$;

- трудомісткість експлуатації та утримання тягової одиниці у технічно справному стані – $L^{II} = \sum_{t_n}^{t_k} L_t^{II}$;

- оплата праці з нарахуваннями виробничих

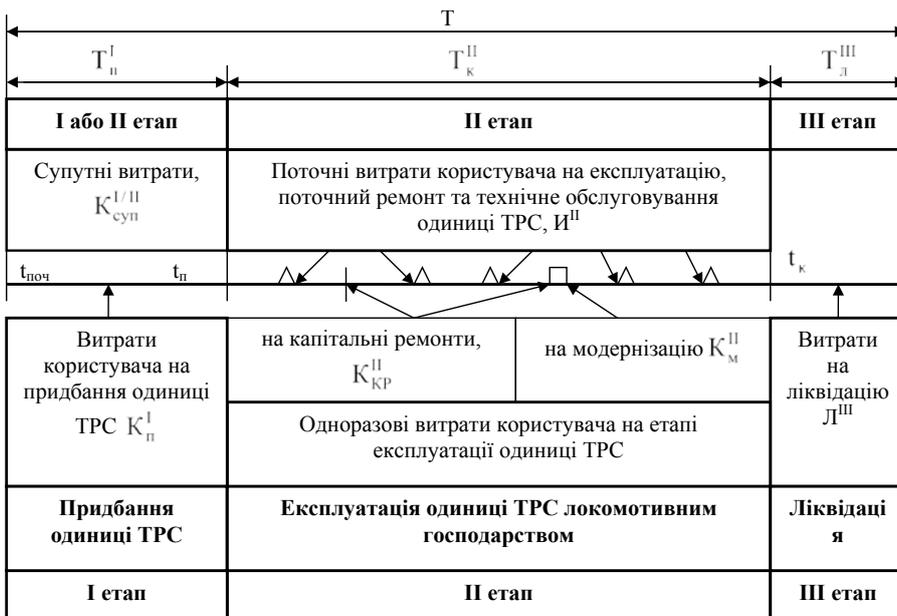


Рис. 1. Етапи та складові вартості життєвого циклу одиниці нового ТРС: T – період життєвого циклу; – період придбання; – період експлуатації; – період ліквідації; $t_{пoc}$, t_n , t_k – рік початку відповідно, придбання, експлуатації та ліквідації одиниці нового ТРС

робітників для експлуатації та утримання тягової одиниці в технічно справному стані – $U^{\text{II}} = \sum_{t_n}^{t_k} (U_t^{\text{II}} \cdot \alpha_t)$;

- поточні витрати (без амортизаційних відрахувань) на експлуатацію та утримання тягової одиниці у технічно справному стані – $I^{\text{II}} = M^{\text{II}} + U^{\text{II}} = \sum_{t_n}^{t_k} ((M_t^{\text{II}} + U_t^{\text{II}}) \cdot \alpha_t)$.

Середньо-експлуатаційні показники ефективності інвестицій в локомотивне господарство з урахуванням життєвого циклу нової тягової одиниці зведемо до таблиці 1.

Таблиця 1

Середньо-експлуатаційні показники ефективності інвестицій у локомотивне господарство з урахуванням життєвого циклу одиниці нового ТРС

Найменування показника	Формула
Середньо-експлуатаційна фондовіддача	$\frac{Q^{\text{II}}}{F^{\text{I}}} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}} / F^{\text{I}}$
Середньо-експлуатаційна фондоємність	$\frac{F^{\text{I}}}{Q^{\text{II}}} = F^{\text{I}} / \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна фондоозброненість	$\frac{F^{\text{I}}}{L^{\text{II}}} = F^{\text{I}} / \sum_{t_n}^{t_k} L_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна матеріаловіддача	$\frac{Q^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} (M_t^{\text{II}} \cdot \alpha_t)$
Середньо-експлуатаційна матеріалоемність	$\frac{M^{\text{II}}}{Q^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} (M_t^{\text{II}} \cdot \alpha_t) / \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна енерговіддача	$\frac{Q^{\text{II}}}{E^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} E_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна енергоємність	$\frac{E^{\text{II}}}{Q^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} E_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційний виробіток	$\frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} L_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна зарплатовіддача	$\frac{Q^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} Q_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} (U_t^{\text{II}} \cdot \alpha_t)$
Середньо-експлуатаційна величина матеріальних витрат, що приходить на одну чол-год виробничого персоналу	$\frac{M^{\text{II}}}{L^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} M_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} L_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна величина матеріальних витрат, що приходить на 1 грн фонду оплати праці	$\frac{M^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} M_t^{\text{II}} / \sum_{t_n}^{t_k} U_t^{\text{II}}$
Середньо-експлуатаційна годинна заробітна плата з нарахуваннями виробничого робітника з експлуатації та утримання тягової одиниці у технічно справному стані	$\frac{U^{\text{II}}}{L^{\text{II}}} = \sum_{t_n}^{t_k} (U_t^{\text{II}} \cdot \alpha_t) / \sum_{t_n}^{t_k} L_t^{\text{II}}$

На основі таблиці 1 побудуємо косо-кутову матрицю, вважаючи, що будь-яке техніко-технологічне, організаційне, соціальне, або інше рішення призведе до зміни будь-якого показника, а саме до нової якості матриці показників. Косо-кутова матриця уявляє собою симетричну трикутну половину квадратної матриці. Повна матрична модель складається з вектор-строки кількісних показників; вектора-стовбця тих же параметрів (показників), квадратної матриці відношення інтеракції параметрів. Так як елементи квадратної матриці відносно діагоналі моделі являють собою відношення, які зворотні один до одного, то можна обмежитися тільки однією симетричною трикутною половиною квадратної матриці (рис. 2).

Трикутна матриця має розмірність 6Ч6, до неї включаються такі показники:

Показник	F ^I	E ^{II}	M ^{II}	U ^{II}	L ^{II}	Q ^{II}
Q ^{II}	Q ^{II} /F ^I	Q ^{II} /E ^{II}	Q ^{II} /M ^{II}	Q ^{II} /U ^{II}	Q ^{II} /L ^{II}	
L ^{II}	L ^{II} /F ^I	L ^{II} /E ^{II}	L ^{II} /M ^{II}	L ^{II} /U ^{II}		
U ^{II}	U ^{II} /F ^I	U ^{II} /E ^{II}	U ^{II} /M ^{II}			
M ^{II}	M ^{II} /F ^I	M ^{II} /E ^{II}				
E ^{II}	E ^{II} /F ^I					
F ^I						

Рис. 2. Матриця економічних середньо-експлуатаційних показників ефективності інвестицій у локомотивне господарство з урахуванням життєвого циклу одиниці ТРС

Правила виразу елементів моделі:

- верхня строчка матриці виражає показники результатів;
- останні строчки – показники витрат;
- кожен елемент може бути виражено добутком при діагональних елементах трикутної матриці шляхом викреслювання непотрібних у розрахунку строчок або стовбців.

Наприклад:

$$\frac{Q^{\text{II}}}{F^{\text{I}}} = \frac{E^{\text{II}}}{F^{\text{I}}} \cdot \frac{M^{\text{II}}}{E^{\text{II}}} \cdot \frac{U^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} \cdot \frac{L^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}};$$

$$\frac{Q^{\text{II}}}{F^{\text{I}}} = \frac{E^{\text{II}}}{F^{\text{I}}} \cdot \frac{M^{\text{II}}}{E^{\text{II}}} \cdot \frac{U^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} \cdot \frac{L^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}};$$

$$\frac{Q^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} = \frac{U^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} \cdot \frac{L^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}}; \quad \frac{Q^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} = \frac{L^{\text{II}}}{U^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}} \quad \text{і т. п.}$$

Одні й ті ж елементи матриці можуть бути виражені по-різному.

Наприклад:

$$\frac{Q^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} = \frac{U^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{U^{\text{II}}}; \quad \frac{Q^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} = \frac{L^{\text{II}}}{M^{\text{II}}} \cdot \frac{Q^{\text{II}}}{L^{\text{II}}} \quad \text{і т. п.}$$

Порівняння різних економічних модулів морфологічних матриць дозволяють визначити пріоритетні інвестиційні рішення, їх ефективність, вплив факторів, підвищити прозорість та якість прийняття рішення, що регулюють процес розвитку локомотивного господарства залізниць України.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямі. Таким чином, запропонований теоретичний підхід

є подальшим розвитком положень економічної ефективності на основі вартості життєвого циклу. Перспективою подальших робіт у цьому напрямі дослідження є адаптація наведених показників до особливостей експлуатаційної роботи ТРС та варіантів оновлення – придбання нової техніки або модернізації існуючої.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калабухін Ю.Є. Показники ефективності використання тягового рухомого складу на основі даних вартості життєвого циклу / Ю.Є. Калабухін // Зб. наук, праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – Вип. 99. – С. 28-34.
2. Методы оценки жизненного цикла подвижного состава железных дорог : монография / Э.Д. Тартаковский, С.Г. Грищенко, Ю.Е. Калабухин, А.П. Фалендыш. – Л. : Ноулидж, 2011. – 174 с.
3. Иванова Н.Г. Применение методики расчета стоимости жизненного цикла при оценке эффективности инноваций на железнодорожном транспорте / Н.Г. Иванова // Локомотив-информ. – 2007. – № 8. – С. 12-15.
4. Иванова Н.Г. Применение показателя стоимости жизненного цикла при оценке эффективности новых локомотивов / Н.Г. Иванова // Бюллетень транспортной информации. – 2007. – № 1. – С. 21-25.
5. Павлов Л.Н. Концепция стоимости жизненного цикла как инструмент взаимодействия поставщиков и потребителей в условиях рыночной экономики в Европе / Л.Н. Павлов // Железнодорожный транспорт. – 2006. – № 9. – С. 75-77.
6. Павлов Л.Н. Оценка стоимости жизненного цикла железнодорожной техники / Л.Н. Павлов, Ю.И. Соколов, Н.Е. Вавилов // Экономика железных дорог. – 2006. – № 11. – С. 15-19.
7. Калабухін Ю.Є. Теоретичні положення визначення вартості життєвого циклу тягового рухомого складу / Ю.Є. Калабухін // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна, 2008. – Вип. 24. – С. 221–225.
8. Калабухін Ю.Є. Теоретичні положення оновлення тягового рухомого складу з урахуванням життєвого циклу / Ю.Є. Калабухін, Е.Д. Тартаковський // Зб. наукових праць. – Х. : УкрДАЗТ. – 2009. – Вип. 111. – С. 106-120.
9. Тартаковский Э.Д. Оценка жизненного цикла / Э.Д. Тартаковский, А.П. Фалендыш, Ю.Е. Калабухин, С.Г. Грищенко // Локомотив-информ. – 2013. – № 2(80). – С. 56-60.

УДК 338.49

Трофименко О.О.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економіки підприємства
Міжнародного університету фінансів

ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СКЛАДОВОЇ

INCREASING OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES USING THE ENERGY COMPONENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено передумови інноваційної активності підприємства. Визначено скориговані обсяги реалізованої промислової продукції відносно індексів інфляції. Представлено графічну візуалізацію динаміки показників інноваційної активності за напрямом придбання машин та обладнання, обсягу реалізованої промислової продукції та виробленої електроенергії. Проаналізовано основні чинники зростання обсягу промислової продукції та інноваційної активності підприємств.

Ключові слова: інноваційна активність, реалізована продукція, підприємства, енергетична складова, інновації.

АННОТАЦИЯ

Исследованы предпосылки инновационной активности предприятия. Скорректированы объемы реализованной промышленной продукции относительно индексов инфляции. Представлена графическая визуализация динамики показателей инновационной активности по направлению покупки машин и оборудования, объема реализованной промышленной продукции и произведенной электроэнергии. Проанализированы основные факторы увеличения объема промышленной продукции и инновационной активности предприятий.

Ключевые слова: инновационная активность, реализованная продукция промышленности, энергетическая составляющая, инновации.

ANNOTATION

The prerequisites for innovative activity of the enterprise are investigated. Adjusted volume of industrial products for inflation rates is defined. Graphically visualization of the dynamics of innovation activity indicators in the direction of the acquisition of machinery and equipment, volume of industrial production and power generation are represented. The basic factors of growth of industrial production and innovation activity of enterprises are analyzed.

Keywords: innovative activity, products of the enterprises, energy component, innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні, у період високої економічної нестабільності особливої актуальності, набувають питання збереження прибутковості підприємств та пошуку напрямів підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства для підвищення обсягу реалізованої продукції підприємств. Одним із основних факторів, який впливає на підвищення ефективності діяльності підприємства, є його інноваційна активність. Здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності промислового підприємства, спрямованої на оновлення виробництва на конкурентній основі, є важливою умовою для виходу з економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної про-

блеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблематиці інноваційної активності промислових підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Н. Кондратьєв [1], І. Шумпетер [2], К. Фрімен [3], В.М. Геєць [4], С.В. Войтко [5; 6], Л.Г. Смоляр [7; 8], І.Л. Федулова [9] та ін. На державному рівні основні питання інвестиційно-інноваційної діяльності розглянуто у таких законах: «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про науково-технічну інформацію», а також закони «Про інноваційну діяльність», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про державні цільові програми», «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про інвестиційну діяльність», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем» та в інших нормативно-правових актах.

Проте деякі питання залишаються не висвітленими, зокрема оцінювання впливу інноваційної активності на зростання обсягів виробництва промислової продукції підприємства з врахуванням енергетичної складової, що надасть можливість розробити подальші рекомендації щодо майбутнього розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних чинників впливу на інноваційну активність промислових підприємств та визначення основних закономірностей зростання обсягу реалізованої продукції промислового підприємства на основі оцінювання впливу енергетичної складової.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Важливим показником результативності діяльності промислового підприємства є зростання обсягів реалізованої промислової продукції. Тому для дослідження обрали показники

динаміки обсягів реалізованої промислової продукції, виробленої електроенергії, інноваційної активності за напрямом придбання машин та обладнання, індекси інфляції, питомої ваги підприємств, що займаються інноваціями.

Згідно з Методологічними положеннями з розрахунку індексу нових замовлень у виробничій промисловості [10], обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) – обсяг реалізації від промислової діяльності, який визначають за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (товарів, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунку з покупцями (замовниками) документах (уключаючи продукцію (товари, послуги) за бартерним контрактом), за винятком непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Згідно з визначенням Європейської Комісії та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), інноваційна активність – це сукупність всіх наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які фактично призводять або мають на меті впровадження інновацій [11, с. 18]. Інноваційна активність суб'єкта господарювання визначається його спрямованістю на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [12, с. 135]. Саме тому важливим є визначення чинників, які впливають на зростання інноваційної активності підприємства, а отже, на його стратегічний розвиток.

Для об'єктивності дослідження скоригували дані щодо обсягів реалізованої продукції [13] на індекси інфляції [14] та привели дані до цін 2013 року (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції та індекси інфляції у 2001–2013 рр.

Роки	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн грн	Індекси інфляції	Обсяг реалізованої продукції приведений до цін 2013 р., млрд грн
2001	210842,7	106,1	574,6
2002	229634,4	99,4	629,6
2003	289117,3	108,2	732,6
2004	400757,1	112,3	904,2
2005	468562,6	110,3	958,5
2006	551729	111,6	1011,3
2007	717076,7	116,6	1127,3
2008	917035,5	122,3	1178,7
2009	806550,6	112,3	923,2
2010	1065850,5	109,1	1118,2
2011	1331887,6	104,6	1335,9
2012	1400680,2	99,8	1407,7
2013	1354130,1	100,5	1354,1

Отримані дані зіставили графічно з показниками виробництва електроенергії (рис. 1) та інноваційної активності підприємств за напрямом придбання машин та обладнання (рис. 2) у 2001–2013 рр.

Так, на рисунку 1 спостерігаємо динамічні зміни обсягу реалізованої промислової продукції та виробництва електроенергії. З 2001 р. до 2007 р. відбувається поступове зростання виробництва електроенергії зі 173 до 196,3 млрд кВт·год, що супроводжується зростанням обсягу реалізованої промислової продукції з 574,6 до 1127,3 млрд грн. З 2008 р. до 2009 р. відбувається спад виробництва електроенергії з 192,6 до 173,6 млрд кВт·год та зниження обсягу реалізованої промислової продукції з 1178,7 до 923,2 млрд грн. З 2009 р. до 2012 р. – піднесення виробництва електроенергії до рекордних 200 кВт·год та обсягу реалізованої промислової продукції до 1407,7 млрд грн. У 2013 році було вироблено електроенергії на 3% менше, ніж у попередньому році, та майже на 4% менше обсягу реалізованої промислової продукції.



Рис. 1. Графічна візуалізація динаміки показників обсягу реалізованої промислової продукції та виробленої електроенергії

Зниження виробництва електроенергії у 2007–2009 рр. та обсягу реалізованої продукції у 2009 р. пояснюється кризовими явищами в економіці. У зв'язку з глобальною фінансовою кризою у 2008–2009 рр. скорочувалося виробництво та споживання у країні. В Україні скоротилося споживання продукції енергетичної сфери енергомісткими галузями. За оцінкою МВФ, обчислений у доларах ВВП України за 2009 рік скоротився на 35,6% (179,6 млрд дол. 2008 проти 115,7 млрд дол. 2009-го). Щодо зниження обраних показників у 2013 р., то це пояснюється політичною, і, як наслідок, економічною нестабільністю в країні.

Таким чином, на рисунку 1 можна побачити ознаки прямої пропорційної залежності обсягу реалізованої промислової продукції підприємствами від виробництва електроенергії в країні.

Можна стверджувати, що кількість виробленої електроенергії – це важливий чинник зростання обсягу виробленої та реалізованої промислової продукції підприємств. А оскільки вироблена електроенергія – це вся електроенергія, вироблена на теплових, гідравлічних і атомних електростанціях, геотермальними, геліотермальними та утилізаційними установками та іншими нетрадиційними джерелами, то важливо диверсифікувати джерела отримання енергії для нарощення енергетичних потужностей в Україні, що у свою чергу потребує впровадження технологічних інновацій в енергетичному секторі.

Ще одним важливим чинником зростання обсягу промислової продукції є інноваційна активність підприємств, зокрема за напрямом придбання машин та обладнання.

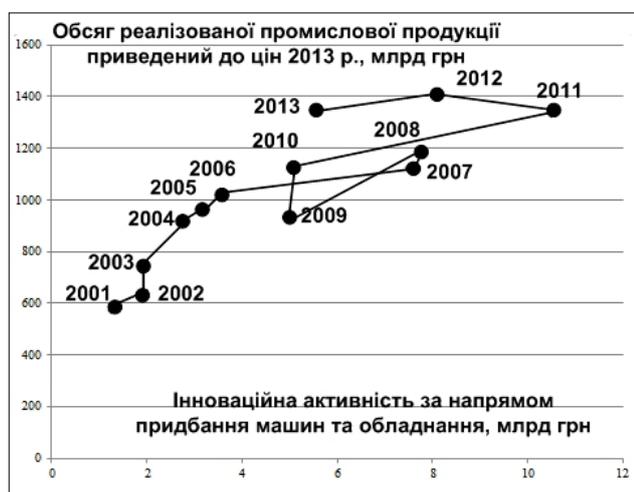


Рис. 2. Графічна візуалізація динаміки показників обсягів реалізованої промислової продукції та інноваційної активності

Так, на рисунку 2 спостерігається зростання інноваційної активності за напрямом придбання машин та обладнання з 1,2 млрд грн у 2001 році до 7,7 млрд грн у 2008 р. При цьому в 2007 р. порівняно з 2006 р. інноваційна активність зросла більше ніж у 2 рази (115%) – з 3,5 млрд грн до 7,5 млрд грн, що свідчить про швидке зростання. Можливо, це пов'язано з початком світової фінансової кризи, яка розпочалася в США. Підприємства України проявили високу інноваційну активність за напрямом придбання машин та обладнання для того, щоб у подальшому збільшувати обсяги виробництва та максимізувати прибуток. У 2009 р. у зв'язку з фінансовою кризою спостерігається спад інноваційної активності, а в 2010–2011 рр. – зростання. Найбільший показник інноваційної активності за досліджуваний період був у 2011 р. – 10,5 млрд грн. У цілому з рисунка 2 видно ознаки прямо пропорційної залежності інноваційної активності за напрямом придбання машин та обладнання та обсягу реалізованої продукції промисловості.

Важливим показником інноваційної активності є питома вага підприємств, що займалися інноваціями (рис. 3).

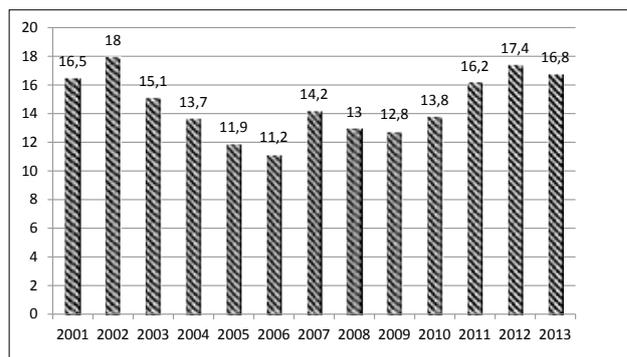


Рис. 3. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, % [13]

З рисунка 3 видно, що мінімальна кількість підприємств, що займалися інноваціями спостерігалася у 2006 р. З 2009 р. до 2012 р. відбувається зростання частки підприємств, що займалися інноваціями, що свідчить про позитивну динаміку інноваційної активності підприємств.

Висновки. З проведеного дослідження динаміки деяких макроекономічних показників визначили прямо пропорційну залежність між обсягами реалізованої промислової продукції та виробництвом електроенергії, а також інноваційною активністю за напрямом придбання машин та обладнання. Також важливим чинником зростання виробництва електроенергії є впровадження інновацій в енергетичному секторі для диверсифікації джерел отримання електроенергії. Отже, зростання інноваційної активності підприємств є важливою умовою для економічного зростання в країні. Розвитку інноваційної активності має сприяти міжнародне співробітництво та державна підтримка. Подальші дослідження у даному напрямі мають бути спрямовані на дослідження основних напрямів підвищення рівня інноваційної активності підприємств в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kondratiev N. D. The long wave cyclec / Transl. by G. Daniels; Introduction by J.M. Snyder. – N. Y., 1984. v.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.
3. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation 3rd Edition Paperback / Chris Freeman, Luc Soete. – Cambridge, Massachusetts : MIT Press, 1997 – 256 p.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України : монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
5. Войтко С.В. Управління розвитком наукомістких виробництв : монографія / С.В. Войтко. – К. : ВПІ «Політехніка», 2012. – 280 с.
6. Войтко С.В. Компаративний та динамічний аналіз іннова-

- ційного розвитку України, країн «великої сімки» та нових індустріальних країн / С.В. Войтко // Економічний вісник Національного технічного університету України. – 2013. – № 10. – С. 68-74.
7. Смоляр Л.Г. Упровадження продуктивних інновацій на вітчизняних промислових підприємствах / Л.Г. Смоляр, М.Д. Коцюба // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 14-17.
 8. Смоляр Л.Г. Управління бізнес-процесами у сфері технологічних інновацій на підприємстві [Електронний ресурс] / Л.Г. Смоляр, Л.А. Здрілюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2599>.
 9. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Л.І. Федулова, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, І.С. Кузнецова ; В.о. НАН України. Ін-т економіки та прогнозування ; За ред. Л.І. Федулова. – К. : Основа, 2005. – 550 с.
 10. Про затвердження Методологічних положень з розрахунку індексу нових замовлень у переробній промисловості [Електронний ресурс] : Наказ державного комітету статистики України від 26.01.2011 р. № 16. – Режим доступу : http://ukrstat.org/metod_polog/metod_doc/2011/16/metod.htm.
 11. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and Statistical Office of the European Communities (Eurostat). The measurement of scientific and technological activities: guidelines for collecting and interpreting innovation data: Oslo manual, Third Edition, Paris. – 2005. – 166 p.
 12. Тарасенко О., Королько О.М., Белявська К.С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9(99). – С. 133-141.
 13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
 14. Зведена таблиця індексів інфляції [Електронний ресурс] : Інформаційно-аналітичний центр «Ліга». – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000042.html.

УДК 330.341.1:631.14:634.1

Тупчії О.С.

викладач кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HORTICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні основи, особливості інноваційної діяльності підприємств та основні проблеми формування сучасного організаційно-економічного механізму розвитку садівничих підприємств в сучасних умовах господарювання. Визначено основні фактори, які перешкоджають ефективному використанню наявного інноваційного потенціалу садівничих підприємств та їх розвитку. Запропоновано низку заходів щодо удосконалення інноваційної діяльності з урахуванням досвіду провідних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, організаційно-економічний механізм, садівничі підприємства.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические основы, особенности инновационной деятельности предприятий и основные проблемы формирования современного организационно-экономического механизма развития садоводческих предприятий в современных условиях хозяйствования. Определены основные факторы, которые препятствуют эффективному использованию имеющегося инновационного потенциала садоводческих предприятий и их развития. Предложен ряд мероприятий по совершенствованию инновационной деятельности с учетом опыта ведущих сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационная деятельность, организационно-экономический механизм, садоводческие предприятия.

ANNOTATION

The theoretical bases and peculiarities of innovation activity and the formation of the main problems of modern organizational and economic mechanism of horticultural enterprises in the modern business environment are researched. The main factors that hinder the effective use of existing innovative potential of horticultural enterprises and their development are determined. A number of measures to improve innovation with the experience of leading agricultural enterprises are suggested.

Keywords: innovation, innovative potential, innovation, organizational and economic mechanism, horticultural enterprise.

Постановка проблеми. Необхідність переведення сільськогосподарських підприємств на інноваційний тип відтворення є домінуючою у спроможності виходу країни із глибокого кризового стану і переходу до стійкого економічного зростання. Підґрунтям, за рахунок якого Україна зможе нарощувати свій потенціал в агропромисловому секторі, є висока інноваційна активність і розвиток інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Інноваційний розвиток здійснюється лише завдяки прогресивним науково-технічним досягненням та є основним чинником розширення сфери діяльності й зростання прибутковості та рентабельності сільськогосподарських підприємств.

Вирішальною формою реалізації інноваційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах стає саме впровадження інноваційних технологій, формування організаційно-економічного механізму, що в результаті вимагає глибшого дослідження їхньої сутності та особливостей в аграрній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В аграрному секторі економіки України пошуку шляхів інноваційного розвитку галузі та регіону присвятили свої праці В.Г. Андрійчук, М.Я. Дем'яненко, П. М. Макаренко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, Г.М. Підлісецький, В.П. Ситник та ін. В роботах дослідників розкриваються питання теорії, методології формування засад інноваційного розвитку виробничої сфери, що передбачають вивчення аспектів інноваційного розвитку на наукомісткому аграрному ринку. Проблеми інноваційного розвитку промислового садівництва розкрито у роботах О.Ю. Єрмакова, О.М. Шестопаля, В.А. Рульєва, П.В. Кондратенка, О.О. Яцуха та ін. Незважаючи на велику кількість відповідних досліджень, питання формування ефективних організаційно-економічних механізмів, здатних вивести країну на дійсно інноваційний шлях розвитку, залишається відкритим.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити сутність та особливості інновацій для окреслення на цій основі напрямів активізації інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери на регіональному рівні, науково обґрунтувати організаційно-економічний механізм розвитку садівничих підприємств з урахуванням особливостей функціонування садівничих підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. Ефективний розвиток сільськогосподарських підприємств залежить від дієвості організаційно-економічного механізму, який базується на комплексній системі науково-технічних й технологічних досліджень та розробок в промисловому садівництві, яка ґрунтується на організаційних, економічних, юридичних й технічних важелях підвищення ефективності її діяльності. Кожна складова структури механізму потребує адекватної реалізації на усіх рівнях і має системно-комплексний характер.

Вважаємо, що організаційно-економічний механізм забезпечує процес розробки галузевих та регіональних програм інноваційного розвитку, впровадження відповідних нормативів та визначає порядок взаємодії сільськогосподарських підприємств й організацій, а також їх підрозділів, що беруть участь в інноваційному процесі (рис. 1.1). Він спрямований на здійснення послідовного виконання робіт, формування відповідних організаційних структур, в рамках яких здійснюється інноваційна діяльність. При цьому необхідна координація діяльності всіх учасників інноваційних процесів та збалансованості матеріальних та трудових ресурсів.

Організаційно-економічний механізм впровадження інноваційно-інтенсивних технологій виробництва плодів та ягід, на нашу думку, також полягає у сукупності таких форм діяльності та методів управління:

- виявлення пропозицій на галузевому ринку інновацій (попит на інновації ініціюються безпосередньо виробником плодоягідної продукції);
- розробка інноваційно-інтенсивних технологій галузевими науково-дослідними установами;
- патентування розробленої інноваційно-інтенсивної технології;
- передача інновації (інтенсивної технології, нового сорту тощо) садівничому підприємству за ліцензійною угодою;
- впровадження технології, нового сорту під науковим супроводом розробника інновації;
- визначення економічного ефекту від впровадження інновації.

Трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки, посилення конкуренції на вітчизняному й світовому ринках продукції садівництва в умовах інтеграції сільськогосподарського виробництва України до світового співтовариства зумовлюють інтенсифікацію виробництва й потребу в пошуку нових факто-

рів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, що неможливо без впровадження передових технологій та інновацій у виробничу діяльність сільськогосподарських товаровиробників.

Невміння керівників своєчасно освоювати інновацій у виробничий процес може призвести до втрати позицій на ринку або змусити товаровиробників ніліфікувати свою діяльність в раніше прибуткових для них сферах бізнесу. Важливо усвідомити, що технологічне переоснащення забезпечує ефективність виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Й. Шумпетер дослідив якісно новий тип економічного розвитку – інноваційний та сформував цілісну теорію інноваційного типу розвитку, запровадив в наукове використання категорію «інновація», представивши під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, стверджуючи, що інновацією є не кожне нововведення, а лише таке, яке зумовлює удосконалення технології, її перехід на новий, вищий ступінь розвитку [15, с. 320-322].

Інновації є невід’ємною складовою функціонування ринкового механізму, оскільки це – основа ефективного розвитку сільськогосподарського підприємництва, засіб конкурентної боротьби, фактор формування споживчого попиту та вартості продукту або послуги [11, с. 68-69]. Специфіка виробничого функціонування підприємств характеризується такими основними проблемами реалізації інновацій: застаріла матеріально-технічна база науково-дослідних установ, неефективний механізм трансферу інновацій та недостатність стану інноваційної діяльності підприємств, що не дозволяє комплексно оцінити його ефективність. У результаті, на наш погляд, це призводить до зниження конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

Специфіка інновацій в аграрному секторі характеризується відповідними особливостями [11, с. 59-60]:

1) природні ресурси є невід’ємним елементом виробничого процесу, що спрямовує інновації на формування раціонального використання природного потенціалу та збереження екологічної безпеки;

2) основною складовою інноваційного процесу являється біологічний потенціал навколо якого формуються інші види потенціалів як умови досягнення максимально корисного використання потенційних можливостей сорту;

3) інновації в сільському господарстві необхідно спря-



Рис. 1.1. Організаційно-економічний механізм розвитку в садівничих підприємствах

Джерело: склав автор за результатами досліджень

мовувати на підвищення якості продукції, оскільки остання забезпечує не лише ефективність виробництва, а й життєдіяльність людини.

Інноваційна діяльність повинна охоплювати всі підсистеми підприємства включаючи організаційну та управлінську. Для будь-якої інновації необхідні зміни в технічній, технологічній, біологічній, інформаційній, економічній, організаційній, фінансовій та управлінській підсистемах. Однак такий підхід у більшості сільськогосподарських підприємств практично відсутній. Існуючі структури управління малорухомі, зумовлені низьким коефіцієнтом гнучкості.

Для підвищення ефективності аграрного виробництва надзвичайно важливе значення належить активізації інноваційної діяльності, адже без цього неможливе формування прогресивних структурних зрушень, техніко-технологічне оновлення, забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. Враховуючи вищесказане, інноваційна діяльність у сучасних умовах за нашими переконаннями відіграє домінуючу роль у формуванні кола учасників конкуренції в майбутньому, у створенні та вдосконаленні стратегічних напрямів розвитку галузей економіки.

Вважаємо, що впровадження інновацій є найдієвішим інструментом забезпечення продовольчої безпеки, захисту навколишнього середовища, підвищення продуктивності праці, залучення іноземних ресурсів, а також ключем до постійного покращення рівня та якості життя громадян.

Підприємства під інноваційною діяльністю розуміють як міцний каталізатор розвитку, надійний гарант ефективного бізнесу. У результаті опитування керівників великих підприємств визначили, що найближчим часом збільшується потреба впровадження інновацій, як вагомий та обов'язковий фактор ефективної підприємницької діяльності. Встановлення все більш зростаючого впливу нововведення на результати виробництва підприємств змушує керівництво приділяти вагому роль цьому питанню що проявляється, наприклад, у самому формуванні інноваційного потенціалу [4, с. 18].

Термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які у виробничій практиці завдяки праці можуть стати реальністю [9, с. 5].

Оцінка економічних аспектів поняття «інноваційний потенціал» обґрунтовує широкий комплекс підходів до його вивчення. Представимо деякі з них:

1) «інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе «особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення» [3, с. 149];

2) «інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що вклю-

чає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці» [13];

3) «інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів» [2];

4) «інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [1, с.208].

Інноваційна діяльність підприємства залежить від його інноваційного потенціалу, який характеризується сукупністю наявних ресурсів та можливістю їх мобілізації з метою досягнення поставлених інноваційних цілей. За рахунок високого інноваційного потенціалу підприємство може швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, вести інноваційний пошук та впливати на організаційні зміни.

Інноваційний потенціал включає [13]:

- біологічний потенціал визначається можливістю забезпечення ефективного використання потенційних властивостей сорту;

- техніко-технологічний потенціал характеризується здатністю підприємства до переналадження, перепланування операцій, впровадження новітніх технологій, оновлення, поповнення й модернізації матеріально-технічної бази;

- інтелектуальний потенціал прийнятий для втілення знань, ідей та доведення їх до рівня сучасних технологій, організаційно-економічних й управлінських рішень;

- кадровий потенціал відображає можливості персоналу підприємства впроваджувати сучасні техніко-технологічні, організаційно-економічні й управлінські рішення;

- фінансово-інвестиційний потенціал характеризується матеріальною забезпеченістю інноваційного розвитку підприємства;

- організаційно-управлінський потенціал базується на основі впровадження сучасних форм та методів організації виробництва й праці, роботи апарату управління, вдосконалення організаційної структури підприємства.

Нині більшість сільськогосподарських товаровиробників характеризується низьким рівнем ефективності, виробництвом неконкурентоспроможної продукції, що зумовлено низьким рівнем використання новітньої техніки та технологій, нестачею інвестиційних ресурсів, недосконалістю механізму державної підтримки та кредитно-фінансової системи. Ми підтримуємо думку Л.П. Марчука, який вважає, що орієнтація сільськогосподарських підприємств лише на землю, ґрунтово-кліматичні умови, робочу силу не є доцільним при неудоконаленому техніко-технологічному, організаційно-управлінському потенціалі [8].

Аграрна сфера, де основним фактором виробництва є земля, характеризується специфічними особливостями порівняно з іншими галузями, зокрема, тісним взаємозв'язком із відтворенням живих організмів, сезонним характером виробництва, високим рівнем ризиків тощо. Згідно з цим, до особливостей інновацій, які впроваджуються в сільськогосподарських підприємствах відносять: значну тривалість процесу розробки, ключову роль науково-дослідних установ в процесі розробки інновацій з урахуванням природно-кліматичних та організаційно-економічних умов і регіональний характер розробки інновацій [16].

Встановлено, що, на відміну від інших галузей, у сільському господарстві процес розробки інновацій здійснюється більш повільно. Так, внаслідок суттєвої тривалості етапів розробки та апробації нововведень результати фундаментальних наукових досліджень у селекції сільськогосподарських культур дають максимальну віддачу через 15-20 років після початку їх фінансування, а у селекції порід тварин – через 20-30 й більше років [6]. Дослідження вчених підтверджують, що суть інновацій у розвитку сільськогосподарських підприємств полягає насамперед у підвищенні продуктивності праці [7].

Інноваційний розвиток садівничих підприємств заснований на використанні сучасних технологій, виробництві високотехнологічної продукції, прийнятті прогресивних організаційно-економічних та управлінських рішень, які забезпечать інтелектуалізацію виробничої діяльності й впровадження ресурсозберігаючих технологій. Критерієм ресурсозбереження як складової інновацій вважаємо максимальний рівень окупності вкладень, підвищення обсягів реалізації продукції садівництва, їх ефективності здійснення капітальних інвестицій й рівня рентабельності.

За результатами дослідження зменшення капітальних вкладень у садівничі підприємства можна досягти, впроваджуючи інноваційні технології вирощування плодогідних насаджень. Відзначимо, що в сучасних умовах невід'ємним важелем економічного механізму ресурсозбереження є конкуренція. Конкурентна боротьба на ринку змушує садівничі підприємства, з одного боку, підвищувати якість продукції, на основі нецінових методів боротьби, та з іншого – знижувати собівартість на виробництво та реалізацію одиниці продукції. У результаті це сприятиме підвищенню рівня ресурсоспоживання та посиленню збереження ресурсів виробництва.

Варто відзначити, що розробка інноваційних продуктів для вітчизняних сільськогосподарських підприємств має відображати регіональний характер, оскільки характеристики створеного об'єкта повинні відповідати природно-кліматичним умовам відповідної території, а також впливати на поліпшення еко-

логічної ситуації та збереження природних ресурсів. Основою інноваційної діяльності є інвестиції, зокрема фінансові, високий рівень фахових знань, широка інформатизація, потужний інтелектуальний потенціал. Саме взаємодія науки і виробництва забезпечить збалансування попиту і пропозиції інноваційного продукту [12].

Для проведення наукових досліджень необхідні ґрунтовні знання, витрати часу та відповідна матеріально-технічна база, тому здійснюється переважно в науково-дослідних установах. Ініціатором створення інновацій для сільськогосподарських підприємств є мережа науково-дослідних інститутів НААН України та Міністерства аграрної політики України, зокрема науково-дослідне забезпечення садівничих підприємств у Вінницькій області представлене Подільською дослідною станцією НААН України. При цьому основними інноваціями є новітні високопродуктивні сорти, марки та модифікації сільськогосподарської техніки, технології, хімічні й біологічні засоби захисту, економічні розробки тощо [6].

Інноваційна діяльність у садівничих підприємствах безпосередньо залежить від процесів створення нових й відтворення наявних насаджень та пов'язаних із цим капітальних вкладень. Породно-сортовий склад та структура багаторічних насаджень значно впливають на рівень розвитку та ефективність садівничих підприємств. Сучасне садівництво базується на створенні та формуванні нових швидкоплідних сортів на вегетативнорозмножуваних підщепах, засобів виробництва й предметів праці та вдосконаленні складових обігового і необоротного капіталу [5, с. 133-143; 10]. Вважаємо, що в сучасних умовах основним засобом забезпечення ефективності виробництва продукції є модернізація виробництва на інноваційній основі. Серед проблем, що зумовлені в садівництві при впровадженні інновацій, виділимо такі: відсутність науково-технічної інформації щодо нововведень та їх впровадження в сільськогосподарських підприємствах; тривалі та ускладнені процес розгляду інноваційних проектів з метою отримання бюджетних дотацій; відсутність ефективного механізму фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності із врахуванням спеціалізації підприємств; високий економічний ризик через значні капітальні вкладення в інновації та невизначеність ринків збуту й обсягів попиту на них; невідповідність наявних техніко-технологічних стандартів й нормативної бази сучасному рівню економічного розвитку і вимогам до техніки на світовому ринку; нестача в садівничих підприємствах обігових засобів та їх залежність від державних та зовнішніх інвестиційних ресурсів, кваліфікованих кадрів.

В умовах ринкової економіки найгострішою проблемою в промисловому садівництві

України є вкрай недостатнє фінансове забезпечення як обігових так й основних засобів. За умов планової системи садівничі підприємства мали можливість отримувати майже безвідсоткові короткострокові кредити для виконання технологічних процесів й державні капітальні вкладення на створення плодючих насаджень. Нині даний механізм припинений, незважаючи, що садівництво за своєю природою не може ефективно функціонувати без державної підтримки та надійної системи кредитування [5, с. 277-288; 14, с. 89-100].

Аналізуючи існуючі наукові напрацювання, необхідно відзначити наукове обґрунтування пропозицій щодо напрямів впровадження механізму державної підтримки садівничих підприємств, можливостей використання для цього сучасних інноваційних фінансових технологій, що адекватні викликам й загрозам сучасного економічного простору. Актуальним, на наш погляд, є часткове погашення кредитної ставки банкам, які надають кредити для придбання таких інноваційних розробок. Важлива роль у впровадженні інноваційних процесів належить створенню інфраструктури ринку. Передусім це має бути розвиток організаційних форм інтеграції науки і сільськогосподарського виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційний розвиток садівничих підприємств, що ґрунтується на основі прогресивних науково-технічних досягненнях, що забезпечує стабілізацію та зростання обсягів виробництва, сприяє подоланню кризових явищ та підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Проте результативність інновацій залежить від стану внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, наявності фактичних умов для впровадження та використання інновацій в садівництві. У садівничих підприємствах розвиток інноваційної активності стримується у зв'язку з недостатнім стимулюванням з боку держави у впровадження інновацій на виробництво, обмеженістю інвестиційних ресурсів для фінансування нововведень та неможливістю їх швидкої мобілізації. Основними складовими в садівництві нині вважаються людський капітал і науково-технічні розробки, кластери, які тісно пов'язані між собою, оскільки вони діють на добровільній основі, характеризуються високим ступенем використання інформації і забезпечують ефективні результати діяльності у взаємодії один з одним. У кластерах формуються найсприятливіші умови для реалізації людського капіталу та інновацій, що сприятимуть отриманню високих економічних і соціальних результатів цих об'єднань, а також територій, на яких вони розміщуються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление : Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4-13.
3. Гальчинський А.С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Київ : Видавництво «Знання України», 1997. – 128 с.
4. Гончаров В.М. Формування стратегії управління інноваційним потенціалом промислового підприємства : монографія / В.М. Гончаров, С.В. Коверга, Д.В. Солоха. – Д. : СГД Купріянов. – 2008. – 170 с.
5. Економіка та організація промислового садівництва України / [Шестопаля О.М., Рутьєв В.А., Кондратенко П.В. та ін.] ; за ред. д-ра економічних наук О.М. Шестопаля, ІС УААН. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
6. Іртищева І.О. Особливості інноваційних процесів у сільському господарстві / І.О. Іртищева // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку і окремий бізнес : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (5-9 берез. 2009 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_irtisheva.htm.
7. Майовець Є.Й. Матеріально-технічні чинники інноваційного розвитку аграрної економіки України / Є.Й. Майовець, В.Є. Майовець // Зб. наук.-техн. пр. Нац. лісотехн. ун-ту України. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 157-160.
8. Марчук Л.П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва / Л.П. Марчук // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 58-63.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2004. – 290 с.
10. Нестерчук Ю.О. Основи економічної оцінки інноваційної діяльності в садівництві / Ю.О. Нестерчук, О.С. Тупчий // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 113. – Харків : ХНТУСГ, 2011. – С. 14-20.
11. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : монографія / Н.М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.
12. Сиваков І.Ф. Повышение эффективности плодородческих предприятий в условиях внедрения инноваций / И.Ф. Сиваков, Г.И. Чудилин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ecsosman.hse.ru/data/2011/04/07/.../49.pdf.
13. Христенко Г.М. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності в аграрній сфері / Г.М. Христенко, І.С. Гурська // Економіка та управління національним господарством. – 2012. – № 3(34). – С. 64-69.
14. Шестопаля О.М. Теоретико-методологічні основи (нова парадигма) та складові Національної програми поступу промислового садівництва України: макрогалузевий аспект / О.М. Шестопаля, П.В. Кондратенко, Л.О. Барабаш. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 140 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 118 с.
16. Янковська О.І. Особливості інновацій в сільському господарстві / О.І. Янковська // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2(4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10yaoicg.pdf.

УДК 658.5:658.012.123

Турко Д.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DECISION-MAKING IN HIGH- TECHNOLOGY MANUFACTURING OF AN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Проведений аналіз методичних підходів до управління високотехнологічним виробництвом, а саме до прийняття рішень у ньому, довів доцільність застосування комплексного підходу. Виділення стадій процесу прийняття рішення про доцільність розробки та виробництва високотехнологічного продукту у контекстній діаграмі й виокремлення його організаційної та економічної складових дозволило розробити структурну схему прийняття рішень у високотехнологічному виробництві і виявити елементи організаційно-економічного забезпечення, які потребують удосконалення.

Ключові слова: управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, високотехнологічне виробництво, високотехнологічний продукт, організаційно-економічне забезпечення, механізм прийняття рішень.

АННОТАЦИЯ

Проведенный анализ методических подходов к управлению високотехнологичным производством, а именно к принятию решений на нем, доказал целесообразность применения комплексного подхода. Выделение стадий процесса принятия решения о целесообразности разработки и производства високотехнологичного продукта в контекстной диаграмме и разделение его организационной и экономической составляющих позволило разработать структурную схему принятия решений в високотехнологичном производстве и выявить элементы организационно-экономического обеспечения, которые требуют совершенствования.

Ключевые слова: управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, високотехнологичное производство, високотехнологичный продукт, организационно-экономическое обеспечение, механизм принятия решений.

ANNOTATION

The analysis of methodological approaches to the high-tech manufacturing management, specifically to the decision-making, proved the feasibility of an integrated approach. Isolation in the context diagram of the stages of the decision-making process concerning the feasibility of developing and manufacturing of high-tech product and the distinction of its organizational and economic components has allowed to develop a schematic diagram of the decision-making in high-tech manufacturing and to identify the elements of its organizational and economic support that require improvement.

Keywords: management of production and economic activity of the enterprise, high-tech manufacturing, high-tech product, organizational and economic support, decision-making mechanism.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання сталий розвиток національних економік і підвищення конкурентоспроможності підприємств базується на досягненнях науково-технічного прогресу, що змінює пріоритети їх діяльності. Це вимагає від підприємств підвищення рівня їх високотехнологічності, що

зумовлює необхідність не тільки реструктуризації виробництва, але й докорінної реорганізації систем управління для підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення прийняття рішень. Подальший розвиток управління високотехнологічним виробництвом у сучасних умовах потребує формування нових ефективних підходів до розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління високотехнологічним та наукоємним виробництвом, організаційно-економічні аспекти механізму прийняття управлінських рішень, процесів розробки нової високотехнологічної продукції висвітлені у працях учених А.Б. Баєва, А.Б. Городілова, П.А. Дрогозова, А.П. Дука, І.В. Жмаєвої, В.В. Ключкова, О.В. Крехівського, Р. Кроуфорда, І. Масаомі, Ю.Р. Романова, С.С. Турлакової, С.В. Устенка, Я.К. Фімушкіна, Є.Ю. Хрустальова, Д.С. Щербакова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим окремі проблеми прикладного характеру не дістали належного вирішення і, залишаючись недостатньо дослідженими та методично забезпеченими, потребують подальшого розвитку. Зокрема, подальших досліджень вимагають проблеми оптимізації процесу прийняття рішень щодо розробки та виробництва високотехнологічного продукту для формування на їх основі комплексного організаційно-економічного забезпечення прийняття рішень у високотехнологічному виробництві.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз методичних підходів та удосконалення теоретичних положень з прийняття рішень у високотехнологічному виробництві підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для управління високотехнологічним та наукоємним виробництвом необхідно створити умови для успішного, швидкого і якісного прийняття рішень щодо доцільності наукових розробок високотехнологічного виробу. Проведений аналіз наукової літератури [1-9] свідчить про використання загальноновизнаних управлінських підходів і в управлінні високотехнологічним виробництвом.

Системний підхід передбачає дослідження виробництва як єдиної системи, яка складається із сукупності взаємозв'язаних невіддільних частин та зв'язків із зовнішнім середовищем. Використовуючи даний підхід, прийняття рішень у процесі створення високотехнологічної продукції можна уявити найбільш цілісно, оскільки підкреслюється «значення комплексності, широти охоплення і чіткої організації», враховуючи взаємообумовленість та зворотній зв'язок економічних, соціальних, фінансових, організаційних та інших факторів [5, с. 13; 6, с. 38]. Так, А. П. Дука [2, с. 9] зазначає, що у механізмі створення наукоємної продукції доцільно розглядати «критеріально-цільову складову (забезпечує трансформацію мети у конкретні завдання, узгодження основних цілей та напрямів державної науково-технічної та інноваційної політики із цілями конкретного розробника), організаційно-технологічну складову (забезпечує узгодження між критеріями, факторами, методами і ресурсами, охоплює організаційні та технологічні відносини і містить організаційну структуру, структуру технологічного процесу, організаційні форми, методи, функції управління, форму зв'язків з державними інститутами) та економічну складову (забезпечує узгодження методів управління з ресурсами управління і визначає форму власності на отримані результати, механізм ціноутворення, господарську самостійність об'єкту управління)». С.В. Устенко [6, с. 38] пропонує розглядати високотехнологічне підприємство як систему, яка складається з окремих функціональних модулів: наукового, виробничого, ресурсного, ремонтного, сервісного, маркетингового тощо.

Використання системного підходу до прийняття рішень у високотехнологічному виробництві дозволяє отримати системне уявлення про багаторівневність та ієрархічність цього процесу. У рамках системного підходу можна виділити декілька аспектів, серед них має місце структурний підхід, який застосовується для забезпечення основних елементів діяльності об'єкту і взаємозв'язків між ними. Таким чином, він дозволяє описати взаємозв'язки між елементами прийняття рішень, оскільки для ефективного досягнення мети – прийняття рішення про виробництво певної високотехнологічної продукції – необхідне розуміння структури робіт, підрозділів і функціональних одиниць.

На відміну від системного, процесний підхід дозволяє виділити стадії прийняття рішень у високотехнологічному виробництві на основі функцій управління. Процес прийняття рішень досліджується як комплекс взаємопов'язаних дій, управління виконанням яких здійснюється окремо, що дозволяє контролювати виконання кожного процесу [1, с. 13; 8, с. 17], – обґрунтування цілей високотехнологічного виробництва, планування виробництва високотехнологічної продукції, організації робіт та контролю

за виробництвом. Актуальність та необхідність ефективного прийняття рішень під час планування відіграє усе більшу і більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності високотехнологічного виробництва, що пов'язано з розширенням його масштабів, ускладненням, багатомоноклатурністю, розвитком спеціалізації та розширенням кооперації. Організація високотехнологічного виробництва виступає засобом виконання планових завдань і визначає умови, в яких вони будуть здійснюватися, з метою найбільш ефективного виконання прийнятих планових рішень [3]. Контроль забезпечує ефективність здійснення всіх інших функцій управління високотехнологічним виробництвом. Окрім перелічених функцій, необхідно також зауважити роль стимулювання та мотивації як складових процесу управління [9, с. 17] та прийняття рішень у високотехнологічному виробництві, оскільки ці функції реалізують втілення висококваліфікованої інтелектуальної та інженерної праці у інноваційний високотехнологічний продукт.

Ситуаційний підхід дозволяє розробляти гнучку систему високотехнологічного виробництва відповідно до змін зовнішнього середовища таким чином, що застосовуваний інструментарій враховує його специфіку та пов'язаний з конкретними ситуаціями, що виникають. Високотехнологічне виробництво вимагає розробки інструментарію для вирішення конкретних, нетипових для низькотехнологічних виробництв, ситуацій задля досягнення ефективності управління.

Ефективне управління високотехнологічним виробництвом полягає у пошуку оптимальних варіантів прийняття управлінських рішень для забезпечення стійкого функціонування та конкурентоспроможності високотехнологічного підприємства. Враховуючи специфічні особливості високотехнологічного виробництва як об'єкта управління важливим завданням стає вирішення проблеми розробки інструментарію організаційно-економічного забезпечення прийняття рішень у високотехнологічному виробництві.

Ю.Р. Романовим [10, с. 78] доведено наявність взаємозв'язку між реалізацією завдань управління і ступенем наукоємності продукції. Таким чином, автор пропонує брати за основу опорну модель управління підприємством і розглядати його продукцію як прототип для виробу, виробництво якого передбачається. В залежності від співвідношення наукоємності прототипу та нового виробу відбувається коректування функцій та структури управління.

Даний напрям досліджень розглядається як перспективний і потребує подальших досліджень, оскільки ступінь новизни виробу впливає на послідовність стадій прийняття рішень на підприємстві, методи прийняття рішень, що використовуються, і загалом на ефективність виробництва.

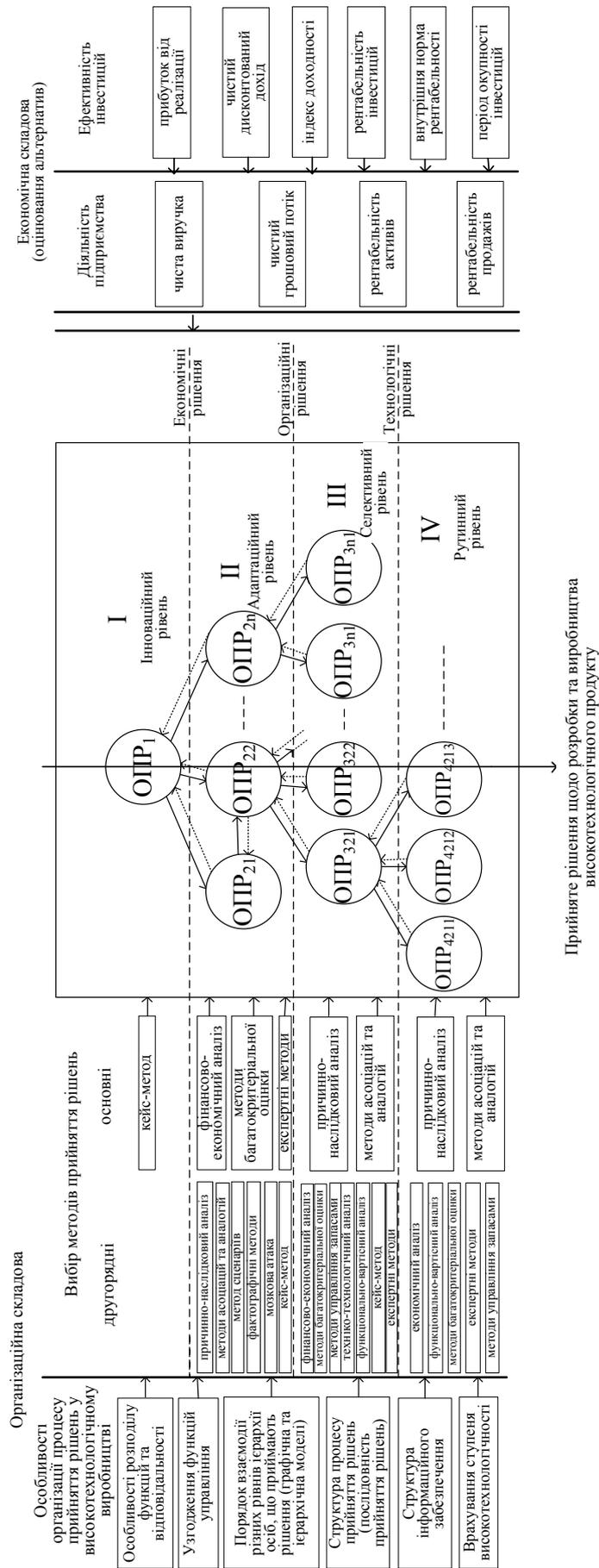


Рис. 2. Структурна схема прийняття рішень у високотехнологічному виробництві

Так, актуальним стає вирішення проблеми оптимального поєднання організаційної і економічної складових забезпечення прийняття рішень з урахуванням ступеню новизни виробів.

Згідно із процесним підходом, прийняття рішень у високотехнологічному виробництві відносно доцільності розробки й виробництва нової продукції (рис. 1) пропонується зобразити у вигляді контекстної діаграми як комплекс взаємопов'язаних дій, спрямований на досягнення мети – пошук варіантів та обґрунтування вибору розробки високотехнологічного інноваційного продукту з найкращим економічним ефектом для сприяння оптимізації інноваційної діяльності високотехнологічного підприємства. Такий підхід дозволяє виокремити стадії процесу прийняття рішення щодо розробки та виробництва високотехнологічного продукту та визначити суб'єкти прийняття рішень (особи, що приймають рішення, – ОПР), необхідні інформаційні сигнали (входи процесу) і організаційно-економічне забезпечення, виражене в методах прийняття рішень, що застосовуються, та системі економічних обмежень й критеріїв прийняття рішень. У якості економічних критеріїв оцінювання альтернатив виступають дві їх групи: показники ефективності інвестицій та показники ефективності діяльності підприємства.

Використання процесного підходу дає можливість об'єднати усі стадії процесу прийняття рішень щодо розробки та виробництва високотехнологічного продукту у єдину систему, яка є багаторівневою та ієрархічною, комплексно зображує процес прийняття рішень у високотехнологічному виробництві і дозволяє забезпечити його ефективність. На думку автора, таке відображення процесу прийняття рішень у високотехнологічному виробництві як багаторівневої системи містить у собі не тільки процесний підхід до управління, але й принципи та елементи системного підходу.

О.Є. Радаєвим та Д.С. Щербаковим [4; 7] розглядаються комбіновані елементи системного та процесного підходів щодо управління високотехнологічним виробництвом, що дозволяє отримати його системне уявлення з виділенням функціональних сфер діяльності і, таким чином, вирішувати завдання якісного прийняття рішень на цьому об'єкті на різних етапах організаційного проектування та організації функціонування.

Так, дослідження основних підходів до управління високотехнологічним виробництвом, а саме до оптимізації прийняття рішень з розробки та виробництва високотехнологічної продукції дозволило зробити висновки, що найоптимальнішим є комплексний підхід, що поєднує елементи системного, процесного та ситуаційного підходів, оскільки дозволяє всеохоплююче досліджувати процес управління окремими підсистемами високотехнологічного

виробництва. Використання цього підходу дозволяє досягти цілей високотехнологічного виробництва: розробки нових видів продукції у відповідності із вимогами ринку та своєчасного задоволення актуального попиту, які забезпечуються організацією оперативного планування високотехнологічного виробництва та кон'юнктурними дослідженнями.

Оскільки подальший розвиток управління високотехнологічним виробництвом у сучасних умовах передбачає пошук і використання нових ефективних підходів до розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, доцільним є удосконалення організаційно-економічного забезпечення прийняття рішень у високотехнологічному виробництві, що базуватиметься на принципах комплексного підходу. Так, використання процесного підходу дозволяє виділити послідовність взаємопов'язаних етапів прийняття рішень, системного – структурувати процес прийняття рішень відповідно до рівнів ієрархії управління і, таким чином, забезпечити узгодженість рішень на всіх її рівнях. Представлення процесу прийняття рішень у високотехнологічному виробництві з точки зору ситуаційного підходу дозволяє врахувати нетипові для низькотехнологічних виробництв ситуації, застосовувати певні методи прийняття рішень в залежності від специфіки рішення й розробити інструментарій, який забезпечить компенсування ринкової невизначеності та адаптацію до певних критеріїв прийняття рішень, а також отримати прогнозні оцінки майбутніх результатів прийняття рішень.

На рисунку 2 наведена структурна схема прийняття рішень у високотехнологічному виробництві на основі комплексного підходу у відповідності з рівнями прийняття рішень, що визначаються рівнями ієрархії. В залежності від рівня відрізняються й методи прийняття рішень, які використовують ОПР: із зростанням рівня ієрархії зростає складність рішень, а відповідно – новаторство, свобода дій та творчість при їх обґрунтуванні та прийнятті.

Схема відображає взаємопов'язаність економічних, організаційних та технічних рішень, групову участь фахівців різних рівнів ієрархії під час узгодження певних рішень, керуючий (координація та контроль) та інформаційний зв'язок від верхнього рівня до нижчого і зворотний інформаційний зв'язок знизу вверх.

Економічними критеріями порівняння рішень виступають як показники ефективності інвестицій – доцільності розробки та виробництва того чи іншого високотехнологічного продукту, так і підсумкові узагальнені показники – показники ефективності діяльності підприємства в цілому (набір певних показників обрано на основі згадувань у науковій літературі).

Висновки. Застосування комплексного підходу до управління високотехнологічним виробництвом повинно забезпечити вирішення

завдання якісного прийняття рішень у високотехнологічному виробництві підприємства шляхом удосконалення організаційно-економічного забезпечення процесу прийняття рішень за допомогою розроблення відповідного інструментарію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Городилов А. Б. Формирование адаптивной системы управления наукоемким производством на основе автоматизации процессов менеджмента : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Б. Городилов. – Казань, 2012. – 26 с.
2. Дука А.П. Механізм управління створенням наукоємної продукції в організаціях науково-технологічної сфери : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / А.П. Дука. – К., 2003. – 20 с.
3. Никитина Н.В. Вопросы управления проектированием и производством наукоемкой продукции [Электронный ресурс] / Н.В. Никитина, Ф.А. Керженцев // Руснаука, 2007. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/6_NMIV_2007/Economics/19483.doc.htm.
4. Радаев А.Е. Инструментарий управления высокотехнологичным производством предприятий машиностроения на основе имитационного моделирования : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / А.Е. Радаев. – С.-Пб., 2011. – 20 с.
5. Сулова Н.В. Формирование механизмов регулирования наукоемкого сектора как фактора инновационного развития : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.В. Сулова. – С.-Пб, 2009. – 23 с.
6. Устенко С.В. Концептуальні підходи моделювання виробничих систем / С.В. Устенко // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 2009. – № 2(2). – С. 37-40.
7. Щербаков Д.С. Концепция управления наукоемким производством / Д.С. Щербаков // Организатор производства, 2010. – № 1. – С. 78-85.
8. Явник Р.М. Разработка и организация функционирования информационной системы поддержки принятия решений наукоемкого производства : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. техн. наук : спец. 05.25.05 «Информационные системы и процессы» / Р.М. Явник. – Тамбов, 2004. – 18 с.
9. Яганцев О.А. Управление развитием наукоемкой многопрофильной коммерческой организации : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Яганцев. – М., 2008. – 21 с.
10. Романов Ю.Р. Особенности управления производством наукоемкой машиностроительной продукции / Ю.Р. Романов // Российское предпринимательство, 2002. – № 1(25). – С. 74-79.

УДК 330.322.012.23-027.63

Череп А.В.*доктор экономических наук, профессор
Запорожского национального университета***Урсова З.П.***кандидат экономических наук, доцент
Запорожского национального университета***Урусов А.А.***магистр
Запорожского национального университета*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

FOREIGN INVESTMENT AS A TOOL OF DEVELOPMENT OF INNOVATION ECONOMY

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию необходимости и актуальности иностранных инвестиций как фактора развития и повышения качества инновационной экономики. Исследованы современные тенденции движения иностранных инвестиций в экономику Украины, в частности идентифицированы сдерживающие факторы и перспективы развития инвестиционного потенциала инновационной экономики для привлечения и эффективного использования иностранного капитала. Также в статье показано, что глобальная экономика характеризуется значительным объемом прямых иностранных инвестиций и быстрым ростом международной торговли. Эти явления – основные факторы глобального роста экономики. Прямые иностранные инвестиции обычно анализируют с финансовой точки зрения как один из видов инвестирования. Но в аспекте международной торговли иностранные инвестиции являются разновидностью торговых потоков.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, сдерживающие факторы инвестиционной активности.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності та актуальності іноземних інвестицій як чинника розвитку та підвищення якості інноваційної економіки. Досліджено сучасні тенденції руху іноземних інвестицій в економіку України, зокрема ідентифіковано стримуючі фактори та перспективи розвитку інвестиційного потенціалу інноваційної економіки для залучення й ефективного використання іноземного капіталу. Також у статті показано, що глобальна економіка характеризується значним обсягом прямих іноземних інвестицій та швидким ростом міжнародної торгівлі. Ці явища – основні фактори глобального зростання економіки. Прямі іноземні інвестиції зазвичай аналізують з фінансової точки зору як один із видів інвестування. Але в аспекті міжнародної торгівлі іноземні інвестиції є різновидом торгових потоків.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, стримуючі чинники інвестиційної активності.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of the necessity and urgency of foreign investments as a factor for development and improvement of the quality of innovation of the economy. It studies modern trend of foreign investment in Ukraine's economy, in particular identified constraints and prospects of development of investment potential of innovative economy for attraction and effective use of foreign capital. The article also shows that a global economy is characterized by the significant volume of foreign direct investment and the rapid expansion of international trade. These phenomena are major factors in global growth. Foreign

direct investment is usually analyzed from a financial point of view, as one of the types of investments. However, in the aspect of international trade, foreign investments are a form of trade flows.

Keywords: investment, investment potential and investment attractiveness, constraining factors of investment activity.

Актуальность темы исследования. Глобализация рыночной среды обусловила активизацию международного движения капитала, что становится катализатором социально-экономического развития и роста стран. Его определяющей формой является движение предпринимательского капитала или прямых иностранных инвестиций, которые в условиях углубления транснационализации бизнеса является одним из самых эффективных средств структурных сдвигов и ремиссии национальных экономик. Привлечение иностранных инвестиций, в сравнении с традиционными источниками финансирования, дает дополнительные возможности, которые заключаются в использовании зарубежного организационного и управленческого опыта, доступа к новейшим технологиям, развития экспортного потенциала предпринимательских структур и экономики в целом. Это обуславливает актуальность исследования современных тенденций и закономерностей движения иностранного капитала в Украину, определение сдерживающих факторов и перспектив его активизации.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием различных аспектов инвестирования в инновационную экономику занимались такие ученые, как Шульц, Г. Беккер, Х. Боуен, Э. Денисон, Дж. Кендрик, Ф. Махлуп, Я. Минсер, Г. Псахаропулос, Л. Туроу и другие. Проблемы инвестиций, составляющей которых являются вложения в образование, рассматриваются в трудах таких отечественных ученых, как В.П. Антонюк, Д.П. Богиня, И.К. Бондар, П.П. Борщевский, С.Й. Вовканич, О.А. Гришнова, В.М. Гринева, Б.М. Данилишин, Г.А. Дмитренко, С.И. Дорогунцов,

Т.А. Заяц, С.М. Злупко, Е.П. Качан, В.Е. Козак, А.М. Колот, Ю.М. Краснов, Л.В. Кривенко, И.Д. Крыжко, В.Д. Лагутин, Н.Д. Лукьянченко, В.О. Мандибур, Ю.В. Николенко, В.М. Новиков, О.Ф. Новикова, И.И. Петрова, В.А. Савченко, М.В. Семькина, Л.Г. Чернюк, А.А. Чухно [1-6].

Целью статьи является определение современных тенденций движения иностранных инвестиций в национальную экономику, в частности идентификация сдерживающих факторов и перспектив развития инвестиционного потенциала аграрного сектора для привлечения и эффективного использования иностранного капитала.

Изложение основного материала исследования. Социально-экономическое развитие и рост страны, структурное преобразование экономики, возрождение экспортного потенциала и повышения международной конкурентоспособности невозможны без формирования источников инвестиционных ресурсов. Однако в условиях углубления глобализации международного бизнес-среды эффективность и динамизм указанных процессов определяются способностью субъектов предпринимательства использовать не только внутренние, но и международные (иностраные) инвестиции.

Согласно действующему законодательству, иностранные инвестиции трактуются как ценности, которые вкладываются иностранными инвесторами в объекты инвестиционной деятельности в соответствии с законодательством Украины с целью получения прибыли или достижения социального эффекта [1]. Основную долю иностранных инвестиций составляют прямые инвестиции, под которыми понимается разновидность иностранных инвестиций, предназначенных для производства и обеспечения контроля над деятельностью предприятий благодаря обладанию контрольным пакетом акций. Согласно определению Международного валютного фонда (МВФ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инвестиции считаются прямыми, если осуществляются за пределами национальных границ с целью расширения производства товаров и услуг, закупки товаров для импорта в страну базирования или экспорта в третьи страны [2].

Прямые иностранные инвестиции – это реальные инвестиции, которые, в отличие от портфельных, не являются чисто финансовыми активами, вложенными в акции отечественных предприятий, в ценные бумаги международных кредитных организаций и государственные ценные бумаги. Они осуществляются в предприятия и факторы производства, имеют производственное назначение, обеспечивают инвестору контроль над предприятием и является, как правило, долгосрочными.

Привлечение иностранных инвестиций позволит стране-реципиенту получить ряд выгод, основными из которых являются улучшение платежного баланса; трансфер новейших

технологий и ноу-хау; комплексное использование ресурсов; развитие экспортного потенциала и снижения уровня зависимости от импорта; достижение социально-экономического эффекта (повышение уровня занятости, развитие социальной инфраструктуры). В то же время использование иностранных инвестиций для страны является потенциальным источником угроз, таких как эксплуатация сырьевых ресурсов и загрязнение окружающей природной среды, повышения уровня зависимости страны от иностранного капитала, снижение уровня конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, трансфер капитала за границу.

В Украине практически сформировано правовое поле для осуществления инвестиционной деятельности. В частности, деятельность в сфере иностранного инвестирования регулируется Законами Украины «О режиме иностранного инвестирования», «О защите иностранных инвестиций в Украине», «Об устранении дискриминации в налогообложении субъектов предпринимательской деятельности, созданных с использованием имущества и средств отечественного происхождения» [1].

Повышению инвестиционной привлекательности Украины для иностранных инвесторов способствовало также:

- подписание межгосударственных соглашений о содействии и взаимной защите инвестиций с 70 странами мира;
 - заключение 60 международных договоров об избежании двойного налогообложения практически со всеми странами СНГ, Европы, многими странами Азии, Северной и Южной Америки и несколькими странами Африки;
 - ратификация Украиной в 2000 г. Вашингтонской Конвенции 1965 г. о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами;
 - приобретение 16 мая 2008 г. Украиной статуса члена ВТО;
 - образование 28 января 2009 г. Национального агентства Украины по иностранным инвестициям и развитию (Укрвнешинвест) – специально уполномоченного центрального органа исполнительной власти по обеспечению проведения государственной политики в сфере содействия иностранному инвестированию национальной экономики. Агентство занимается разработкой проектов и целевых планов инвестиционного развития территорий, а также совершенствованием нормативно-правовой базы по вопросам иностранного инвестирования.
- В глобальном масштабе по объемам мирового экспорта капитала лидируют страны, которые больше других придерживаются модели акционерного капитализма. Компании из стран, где доминирует холдинговая (евроконтинентальная) модель и финансирование инвестиций преимущественно с участием банков и страховых фирм, уступают по объемам аккумулированных иностранных инвестиций [3].

Целесообразным является стимулирование увеличения Иностранных инвестиций в отечественных видах экономической деятельности, где с приходом мировых компаний-лидеров происходит внедрение новых технологий и сглаживается аномальная технологическая многоукладность воспроизводственной отечественной системы. Важным условием, по которому происходит перенос передовых иностранных инвестиций в страну, является способность отечественной технологической базы промышленности воспринять новейшие технологии и высокая степень совпадения отраслевой принадлежности ведущих инвесторов и структуры отечественной экономики. Ограниченный потенциал отраслевой кооперации, неразвитость фондового рынка, доминирование во многих отраслях технологических укладов более низкого уровня являются препятствиями на пути к внедрению новейших европейских технологий.

Ограниченный приток иностранного капитала в экономику Украины и нерациональность его использования обусловлены наличием ряда проблем. Основными из которых, по результатам социологических опросов и экспертных оценок, являются коррумпированность власти, бюрократизация разрешительных процедур (начала и прекращения предпринимательской деятельности, лицензионных, сертификационных, таможенных и т.п.), нестабильность и непрозрачность правовой и регуляторной среды, несовершенство системы защиты иностранных инвестиций и др. Сдерживающими факторами привлечения иностранных инвестиций в инновационную экономику, в совокупности с вышеприведенными макроэкономическими, являются неразвитость логистической и производственной инфраструктуры, низкий уровень профессиональной квалификации предпринимателей, отсутствие привлекательных инвестиционных проектов [3].

Для увеличения потоков и улучшение структуры иностранных инвестиций в экономику Украины мы считаем, что необходимы меры, направленные на:

- сбалансирование структурного распределения потоков иностранных инвестиций в экономику страны, в частности увеличение их доли в секторы с повышенным уровнем технологичности;
- увеличение доли иностранных инвестиций в реальный сектор экономики и его производственную сферу в частности;
- увеличение доли иностранных инвестиций в долгосрочные проекты, что должно стимулировать производительность труда и занятости в стране;
- формирование единого реестра инвестиционных проектов для осуществления анализа динамики реальных инвестиций, в том числе в разрезе определенных категорий проектов;

- улучшение международной инвестиционной позиции и международного кредитного рейтинга страны для минимизации процентов и максимизации сроков привлечения заемных средств;

- упрощение процедуры регистрации прав собственности нерезидентами;

- осуществление мероприятий по увеличению объемов кредитования банками корпоративного сектора экономики для улучшения его ликвидности;

- создание единого бюро кредитных историй для облегчения получения кредитного финансирования инвестиционных проектов;

- улучшение инфраструктуры внутреннего рынка и системы логистики транспортных потоков, углубление интеграции в международную транспортную систему;

- устранение недостатков налоговой системы, в частности учет убытков прошлых периодов при налогообложении прибыли текущего периода;

- снижение рисков дефляции и значительной девальвации национальной валюты (более 10%), что повысит привлекательность инвестирования в украинский рынок акций и ОВГЗ;

- снижение ценовых и долговых рисков, что, соответственно, повысит привлекательность отечественных ценных бумаг;

- назначение должности инвестиционного омбудсмана (по примеру России), что должно помочь бизнесу в реализации инвестиционных проектов и облегчить взаимодействие с членами правительства на региональном и местном уровнях;

- развитие механизма государственно-частного партнерства, с акцентом на инфраструктурные проекты внутреннего рынка, что не только обеспечит дополнительную занятость, но и даст значительный кумулятивный эффект сразу во многих секторах экономики;

- введение законодательного требования относительно акционерных обществ в Украине в части внедрения ими мировых стандартов раскрытия информации и качества корпоративного управления;

- дифференциация ставок налогообложения в соответствии с определенными государством приоритетами при производстве инвестиционных, импортозамещающих и социально значимых товаров для большей степени защиты прав собственности создание соответствующего реестра прав собственности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Нужно внимательно учитывать «за» и «против» и степень государственного регулирования в области иностранных инвестиций, сбалансировано сочетая национальную безопасность в стратегически важных отраслях и политику экономического роста, особенно в условиях рецессии. Целесообразны средства в области иностранных инвестиций, включающих улучшение общего бизнес-кли-

мата и режимов конкуренции; регулирования рынка труда, иммиграционных процедур и корпоративного законодательства. Для предотвращения рисков негативного влияния на инвестиционный климат необходимо иметь долгосрочные перспективы относительно политики иностранных инвестиций и полную прозрачность в процессе регулирования и администрирования изменений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Закон України: «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Інвестологія: наука про інвестування : навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К. : Атіка, 2012. – 264 с.
3. ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству / отв. ред. А.В. Кузнецов ; Ин-т мировой экономики и международных отношений РАН. – М. : Наука, 2012. – 335 с. The EIU [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://country.eiu.com/article.aspx>. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua>.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investukraine.com>.

УДК 339.138-047.37:[663.87:637.1]

Устенко І.А.

*кандидат технічних наук, доцент
Одеської національної академії харчових технологій***МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПОБАЖАНЬ
ПРИ ВИБОРІ МОЛОЧНО-СОКОВИХ КОКТЕЙЛІВ****MARKETING RESEARCH OF CONSUMER WISHES
WHEN CHOOSING MILK COCKTAIL WITH JUICE****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена маркетинговим дослідженням особливостей споживчих побажань на ринку коктейлів і напоїв на молочній основі Одеського регіону. У статті проаналізовано специфіку смаків покупців, їх переваги щодо наповнювачів до молока, підвищеної харчової цінності продукції. Визначено ключові фактори, що впливають на вибір продукту. Встановлено основні критерії, якими керується споживач під час вибору товару. Проаналізовано доцільність просування молочно-сокових коктейлів підвищеної харчової цінності на ринку коктейлів і напоїв.

Ключові слова: молочно-соковий коктейль, пектинові речовини, маркетингові дослідження, анкетування, споживчі уподобання, сегментування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена маркетинговым исследованиям особенностей потребности-тельских пожеланий на рынке коктейлей и напитков на молочной основе Одесского региона. В статье проанализирована специфика вкусов покупателей, их предпочтения относительно наполнителей к молоку, повышенной пищевой ценности продукции. Определены ключевые факторы, которые влияют на выбор продукта. Установлены основные критерии, которыми руководствуется потребитель во время выбора товара. Проанализирована целесообразность продвижения молочно-соковых коктейлей повышенной пищевой ценности на рынке коктейлей и напитков.

Ключевые слова: молочно-соковый коктейль, пектиновые вещества, маркетинговые исследования, анкетирование, потребительские предпочтения, сегментирование.

ANNOTATION

The article is dedicated to market research of features of consumer wishes at the market of cocktails and drinks based on milk of Odessa Oblast. The article analyzes the specifics tastes of buyers, their advantages with respect to fillers to milk, increased nutritional value of products. The key factors that influence the choice of the product are identified. The basic criteria that guide the user during the selection of goods are determined. The feasibility of promoting milk cocktail with juices of high nutritional value in the market of cocktails and drinks is analyzed.

Keywords: milk cocktail with juice, pectin, marketing research, surveys, consumer preferences, segmentation.

Постановка проблеми. З економічним розвитком в Україні почав формуватися тренд здорового життя, який все більше впливає на людей. Люди своєю чергою почали замислюватися над темою здорового харчування. В основі концепції здорового харчування переважають функціональні продукти. Це продукти, які, не порушуючи збалансованість раціону, містять гарантовану оптимальну кількість певних речовин для підвищення опірності організму до шкідливої дії навколишнього середовища, обмеження накопичення токсинів в організмі,

прискорення їх виведення. Функціональні продукти повинні забезпечити організм нутрієнтами, дія яких є адекватним впливом факторів ризику. Особливістю таких продуктів є вміст у них компонентів, які надають харчовому продукту функціональних властивостей [1].

Аналіз досліджень і публікацій. Для забезпечення продовольчої безпеки та зміцнення захисних функцій організму людини необхідне застосування сучасних засобів протирадіаційного захисту і виконання комплексу санітарно-гігієнічних заходів. У системі цих заходів важливе значення приділяється розробці та виробництву продуктів харчування функціонального призначення, які містять фізіологічно активні інгредієнти, які сприяють поліпшенню здоров'я та зниженню ризику виникнення захворювань. Відомо, що такі властивості мають структуроутворювачі, отримані з рослинної сировини, – пектинові речовини [2].

Практично всі молочні коктейлі, представлені зараз у нашій країні, відомі люду, і, здавалося б, на цьому ринку не може з'явитися нічого нового. Тим не менш кілька років тому спочатку в Європі, Росії, а потім і в Україні в цьому сегменті з'явився кардинально новий «змішаний» продукт – соковмісні молочні коктейлі [3]. На відміну від Європи, де зараз дуже популярні молочні коктейлі з додаванням натурального соку, в Україні доки довели до них ажіотажу немає. Відповідна ніша вже є, але розвивається вона повільно. Більшість же виробників, представлених на цьому ринку, випускають зараз коктейлі на основі молочної сироватки або відновленої молочної сироватки, наповнювача (концентрований сік зі стабілізатором камедь рожкового дерева), з додаванням ароматизаторів, барвників, стабілізаторів, хімічних консервантів, або навіть ароматизоване молоко, але не на основі соку і молока [3].

Але, на думку маркетологів, у найближчі роки зростання в сегменті саме соковмісних молочних продуктів може значно збільшитися, чому значною мірою сприяє сформована тенденція зростання популярності здорового харчування. Споживачі все частіше зупиняють свій вибір на продукції, основними характеристиками якої є не тільки привабливий зовнішній вигляд і приємний смак, але і якість, нату-

ральність та користь [4]. Тому зараз саме час звернути увагу на цей перспективний сегмент ринку молочних коктейлів.

Мета статті. Провести маркетингові дослідження споживчих побажань та переваг для обґрунтування доцільності розробки та впровадження нових молочно-сокових коктейлів підвищеної харчової цінності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринкових умовах виробництво продукції та її збут повинні знаходитись у функціональній залежності від попиту споживачів. Для цього підприємству необхідно постійно займатися вивченням та прогнозуванням потреб конкретних споживачів у відповідних товарах, пристосовувати виробництво та збут продукції до таких потреб і оцінок [5].

Коктейлі на молочній основі з додаванням соків є новим продуктом на українському ринку. Такий асортимент в Україні виробляють тільки компанія «Люстдорф» та компанія «Данон».

Компанія «Люстдорф» – один із найбільших виробників молочної продукції в Україні. Компанія є власником торгових марок «На здоров'є», «Селянське», «Бур'єнка», «Люстдорф», «Тотоша», «Весела Бур'єнка», «Смачно шеф». Підприємство розпочало виробничу діяльність в січні 1997 р. та є на сьогодні підприємством-лідером, що динамічно розвивається, постійно нарощує обсяги продажу та виводить на ринок нові види продукції. Компанія «Люстдорф» виробляє коктейлі молочні з наповнювачами фруктовими «Банан» та «Полуниця» торгової марки «На здоров'є». У склад коктейлів входять молоко, наповнювач (концентрований сік з крохмалем, ароматизатором та барвником) і стабілізаційна система карагенан [6].

Завод Галактон можна вважати символом молочної галузі України. Він був заснований 1961 року. Інтеграція з компанією «Данон» почалася у 2010 р., а вже через рік з'явилася об'єднана компанія «Данон-Юнімілк». Компанія є власником торгових марок «Активія», «Актуаль», «Актімель», «Даніссімо», «Живинка», «Маша и Медведь», «Простоквашино», «Растішка», «Смішарики», «Тёма». Новинкою компанії є напої «Актуаль» Апельсин-ананас, Лимон-лайм-м'ята, до складу яких входять молочна сироватка або відновлена молочна сироватка, наповнювач (концентрований сік зі стабілізатором камедь рожкового дерева), ароматизатор, барвник, стабілізатор, хімічний консервант [7].

Можливість поєднання корисних властивостей молока, соку та пектинових речовин, а також підвищений термін придатності (від 14 діб до 2 місяців) є основною перевагою нового продукту в порівнянні з виробництвом традиційних молочних коктейлів і напоїв. Крім того, випуск таких продуктів дозволить значно розширити асортимент продукції підвищеної харчової цінності.

У молочно-сокових коктейлях в результаті прямого внесення соку в молоці утворюються різні за розміром казеїнові частинки, які випадають в осад. Отже основний принцип виробництва молочно-сокових коктейлів полягає в обов'язковій стабілізації казеїнових частинок, яка перешкоджає їх осадженню і запобіганню піскуватого смаку в продукті. Роль стабілізаційної системи відіграють пектинові речовини.

У технології виробництва молочно-сокових коктейлів пектин використовується в якості захисного гідроколлоїду, який забезпечує можливість змішування молочної основи і кислотного агента (соку) з подальшим нагріванням. Його рекомендоване мінімальне дозування, що забезпечує стабільність протягом всього терміну зберігання, залежить від виду та кількості молочної основи. Збільшення дози пектину сприяє підвищенню в'язкості і поліпшенню органолептичних показників, надає напою «тіла». При виробництві коктейлів на основі молока в результаті внесення соку утворюються різні за розміром частинки білка, як правило занадто великі для стабілізації. Додавання пектину в молоко до внесення соку сприяє стабільності системи і запобіганню седиментації. Таким чином, пектин перешкоджає з'єднанню білкових часток у великі об'єднання і запобігає випаданню осаду та віділенню сироватки.

Пектин має здатність зв'язувати катіони токсичних елементів (зокрема свинцю) у нерозчинні комплекси і виводити їх з організму. Потрапляючи в шлунково-кишковий тракт, пектин утворює гель, розбухла маса якого збезводнює травний тракт і, просуваючись у кишечнику, захоплює токсичні речовини. Утворена при гідролітичному розпаді пектину під дією мікрофлори прямої кишки галактуронова кислота сприяє детоксикації шкідливих речовин.

Технологічний процес виготовлення молока з соком аналогічний процесу виготовлення пастеризованого молока, але включає додаткову операцію з приготуванням пектинового розчину і внесенням соку. Необхідна кількість наповнювача визначається за відповідними рецептурами (табл. 1).

Таблиця 1
Рецептура молочно-сокових коктейлів

Найменування коктейлю	Склад коктейлю, %		
	Молоко (1,5%)	Нектар	10% пектиновий розчин
Молочно-персиковий	53	42	5
Молочно-вишневий	51	45	4
Молочно-банановий	72	24	4
Молочно-чорносмородиновий	52	44	4
Молочно-гранатовий	74	19	7

Для того щоб запобігти розшаруванню системи молоко-сік, достатньо додати до молока до 7% пектинового розчину.

Таким чином, розроблені коктейлі з додаванням пектинів мають не тільки високі технологічні характеристики за рахунок підвищення стабільності багатокомпонентної харчової системи, але й високу бар'єрну здатність відносно іонів токсичних елементів.

Для обґрунтування доцільності розробки та впровадження нових молочно-сокових коктейлів підвищеної харчової цінності проведено маркетингові дослідження споживчих побажань і намірів нового товару. Дослідження проводилися у вересні-листопаді 2014 року в місті Одесі. У дослідженні брали участь 500 осіб різного віку, статі, матеріального і сімейного стану, а також рівня освіти. Опитування проводилося в супермаркетах міста Одеси, в ОНАХТ, також анкета була розміщена на форумі в мережі Інтернет.

Мистецтво маркетингу полягає насамперед в умінні правильно сегментувати ринок, тобто

виділяти групи схожих між собою споживачів і прогнозувати, яким групам сподобаються ті або інші продукти. Зазвичай ринок сегментують за типом продуктів, за цінними категоріями, за демографічними або психографічними характеристиками споживачів.

Вивчення попиту потенційних споживачів на молочно-сокові коктейлі та аналіз ставлення респондентів до розробки нових продуктів підвищеної харчової цінності здійснювали шляхом анкетування [8]. Серед респондентів більшістю стали жінки (80%), так як вони проявляли більший інтерес до опитування. Це обумовлено тим, що покупки здійснюють саме жінки. Основною віковою категорією респондентів була категорія 21-30 років (43%). 42% опитуваних стали респонденти вікової категорії 15-20 років. Найменшою кількістю опитаних респондентів була вікова категорія 31-45 років (15%).

Серед опитаних 92% респондентів позитивно відносяться до сокової продукції, так як ці напої володіють високими смаковими якос-

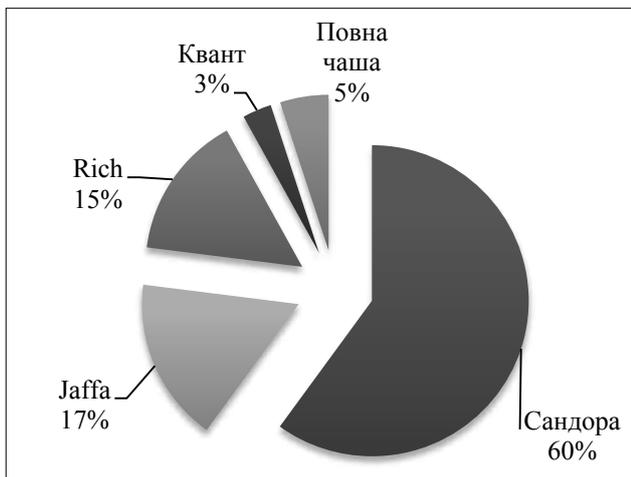


Рис. 1. Структурне відношення вподобань респондентів щодо виробників сокової продукції, %

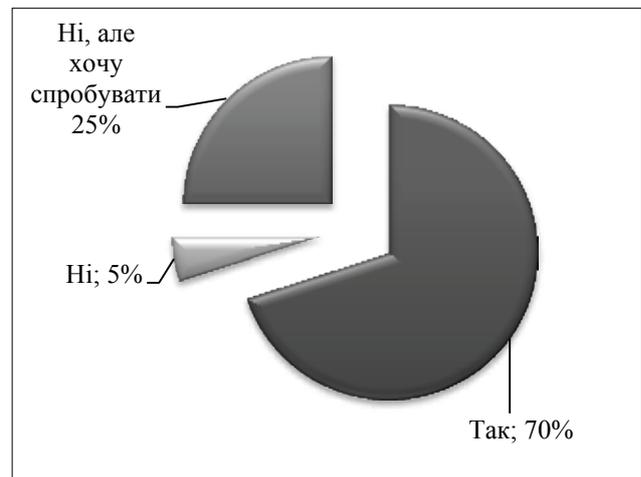


Рис. 2. Обізнаність споживачів щодо молочних коктейлів різних торгових марок, %

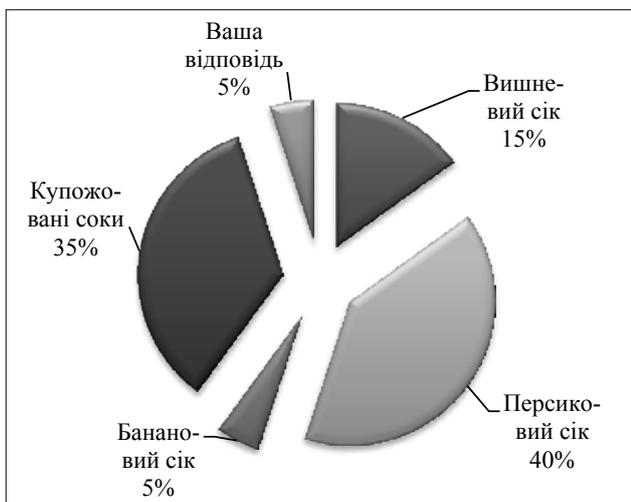


Рис. 3. Структура смакових вподобань респондентів, %

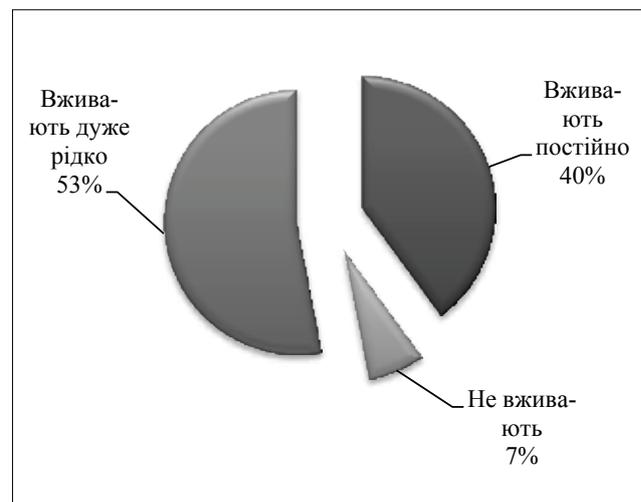


Рис. 4. Структура частоти вживання молока респондентами, %

тями, багаті на вітаміни і є швидким способом угамування спраги. 8% респондентів негативно відносяться до соків, пояснюючи це тим, що воліють вживати безалкогольні газовані напої або молочні продукти (рис. 1, 2).

З рисунка 1 видно, що 60% респондентів живають сік виробника «Сандора», це обу-

мовлюється правильно обраною політикою присутності у всіх магазинах, широкою асортиментною лінійкою. 17% респондентів віддають перевагу соку ТМ «Jaffa», 15% – ТМ «Rich», 5% – ТМ «Квант» і лише 3% – ТМ «Повна чаша». На сьогоднішній день близько 90% ринку соків, напоїв, нектарів забез-

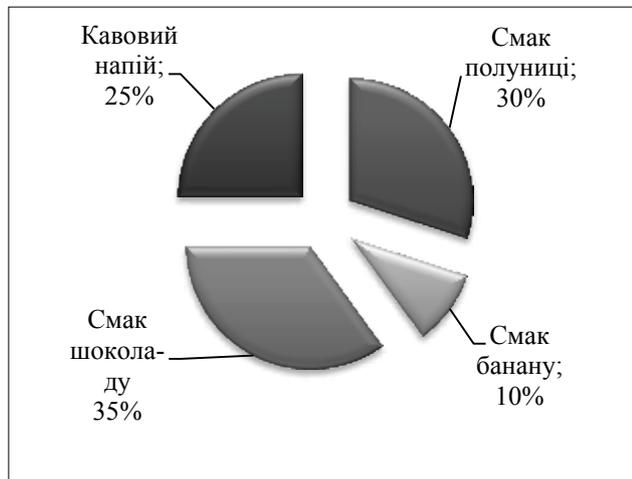


Рис. 5. Структура вживання молочних коктейлів з різними смаками, %

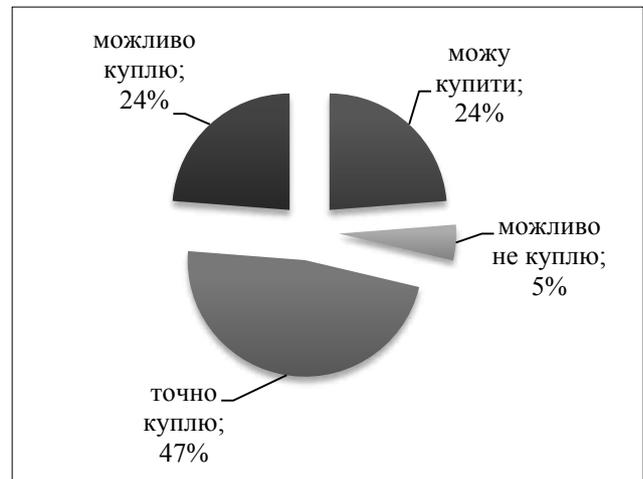


Рис. 6. Структура відношення респондентів до новинок молочно-сокової продукції, %

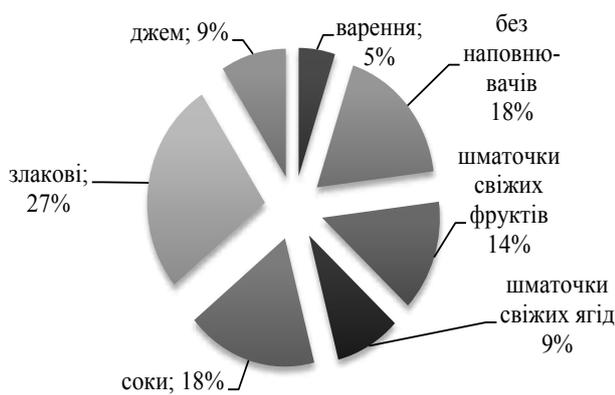


Рис. 7. Вид наповнювачів, які входять до складу молочних продуктів, %



Рис. 8. Власна думка респондентів щодо смаку молочно-сокового коктейлю, %

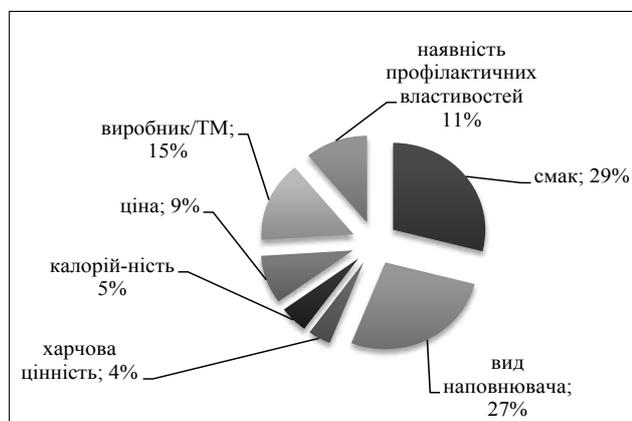


Рис. 9. Важливий фактор при здійсненні купівлі

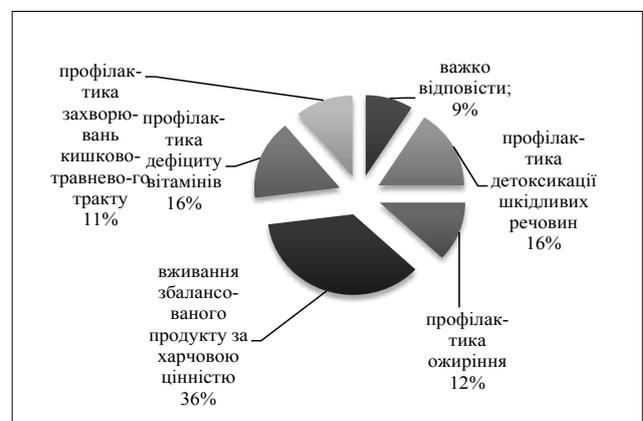


Рис. 10. Ефект від вживання молочно-сокових коктейлів

печують чотири національних оператори – «Сандора» (ТМ «Sandora» («Classic», «Gold», «Фрукти світу», «Українська класика»), «Садочок», «Біла упаковка» (ОЗДП), «Сандорик», «Вітмарк-Україна» (ТМ «Jaffa», «Біла упаковка» (НЗДП), «Квант», «Rich». Тому саме цих виробників було використано в опитуванні (рис. 1).

При опитуванні виявили, що вагома кількість респондентів є новаторами (92%), що є хорошим результатом для розробки нового продукту, 8% респондентів є консерваторами. Більшість респондентів вживали молочні коктейлі ТМ «Тотоша» і ТМ «На здоров'є», 25% – не знайомі з цією продукцією, але хотіли б спробувати, і лише 5% – не знайомі з цими молочними коктейлями. Результати наведені на рисунку 2.

Після проведення аналізу смакових уподобань респондентів прийшли до висновку, що більшість вживають персиковий сік (40%), 35% респондентів вживають купажовані соки, 15% – вишневий сік, 5% – банановий сік, 5% респондентів дали власний варіант відповіді: 2,5% вживають апельсиновий сік, інші 2,5% – яблучний. Результати наведені на рисунках 3, 4.

Для визначення частоти вживання молока були розроблені такі варіанти відповідей: 1 – вживаю постійно (2-4 рази на тиждень); 2 – не вживаю; 3 – вживаю дуже рідко (декілька разів в місяць).

З рисунка 4 видно, що 53 % респондентів вживають рідко молочні продукти, 40% – постійно вживають молочні продукти і 7% – не вживають молочних продуктів.

Рисунки 5, 6 дають змогу побачити, що молочні коктейлі ТМ «Тотоша» і ТМ «На здоров'є» 35% респондентів вживають зі смаком шоколаду, 30% – зі смаком полуниці, 25% – кавовий напій, 10% – зі смаком банану.

Для розробки нового продукту головним чинником в маркетинговому дослідженні є відношення споживачів, щодо цього продукту, або подібного за споживчими властивостями продукту. З рисунка 6 видно, що більшість респондентів (71%) позитивно відносяться до появи на прилавках магазинів нового молочно-сокового коктейлю. 24% респондентів можливо куплять такий продукт, а 5% – не вважають за потрібне поповнювати асортимент молочно-сокових коктейлів.

З кожним роком до молока та молочних продуктів додають все більше наповнювачів, які відрізняються один від одного складом та натуральністю. На рисунку 7 наведені види наповнювачів, яким надають перевагу споживачі. На сьогодні купують молочні продукти без ароматизаторів та поліпшувачів смаку, респонденти надають перевагу натуральним наповнювачам. Найбільшим попитом користуються коктейлі з додаванням злакових культур (27%), соків (18%) та

без наповнювача (18%), зі шматочками свіжих фруктів – 14%. Результати анкетування щодо смаку молочно-сокових коктейлів наведено на рисунку 8.

Більшість респондентів хотіли б спробувати молочно-соковий коктейль зі смаком персикового соку (40%), 37% – хотіли б спробувати поєднання молока з банановим соком, 3% – з вишневим соком, 20% респондентів дали власну відповідь: з полуничним соком. Це є класичним поєднанням для молочних коктейлів (рис. 8).

Результати досліджень свідчать, що основними факторами, на які споживачі звертають увагу, є смак та вид наповнювача (рис. 9). У зв'язку з тим, що мета дослідження – створення продукту оздоровчого спрямування, цікавило запитання «Який ефект хотіли би отримати від споживання молочно-сокових коктейлів?». Результати анкетування наведено на рисунку 10.

На основі отриманих результатів встановлено, що споживачі очікують отримати збалансований продукт за харчовою цінністю, з профілактикою детоксикації шкідливих речовин та ожиріння.

Після опитування зробили висновки, що потенційними споживачами молочно-сокового коктейлю підвищеної харчової цінності є жінки 21-30 років, які мають позитивне відношення до новинок у молочній та соковій продукції і залюбки спробують молочно-соковий коктейль. Споживачі цього сегмента найбільше підпадають під вплив моди «на здоровий спосіб життя».

Висновки. Згідно із запропонованим маркетинговим підходом більш конкретніше підійти до розробки товару, який би задовольнив найбільш значущі потреби кожного споживача, унаслідок чого товар буде легко збуватися на ринку, а підприємство, котре почне його виробляти, буде успішно працювати на ринку і мати міцний фінансовий стан.

Таким чином, проведені маркетингові дослідження щодо споживацьких мотивацій та переваг при виборі молочно-сокових коктейлів свідчать про доцільність виведення нового товару підвищеної харчової цінності на ринок. При цьому орієнтація буде на споживачів 21-30 років, тому особливу увагу необхідно приділити наявності профілактичних властивостей нового продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зуев Е.Т. Функциональные напитки: их место в концепции здорового питания [Текст] / Е.Т. Зуев // Пищевая пром-сть. – 2004. – № 7. – С. 90-95.
2. Доронин А.Ф. Функциональные пищевые продукты. Введение в технологии [Текст] / А.Ф. Доронин, Л.Г. Ипатова, А.А. Кочеткова и др. / Под ред. А.А. Кочетковой. – М. : Дели принт, 2009. – 288 с.
3. Дмитренко М. Молоко и добавки [Текст] / М. Дмитренко // Молочная пром-сть. – 2008. – № 2. – С. 15-16.
4. Берегова И. Применение пектина в производстве молочно-

- соковых напитков [Текст]/ И. Берегова // Молочная сфера. – 2009. – № 3-4(29-30). – С. 58-59.
5. Рудницький В.Ф. Маркетинг в системах якості [Текст] / В.Ф. Рудницький // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 2. – С. 36-37.
6. Офіційний сайт компанії «Люстдорф» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loostdorf.com>.
7. Офіційний сайт компанії «Данон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://danone.ua>.
8. Мардар М.Р. Маркетингове дослідження споживацьких мотивацій та пе-реваг при виборі каш швидкого приготування [Текст] / М.Р. Мардар, Ю.П. Байбак, О.М. Голодонюк // Хлібопродукти: технологія та якість. – 2014. – № 4(56). – С. 13-19.

УДК 656.078.8

Уткіна Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

FACTORS ENSURING COMPETITIVE STABILITY OF ENTERPRISES OF RAIL TRANSPORT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто фактори забезпечення конкурентос- тійкості підприємств залізничного транспорту в умовах глоба- лізації. Автором доведено, що в умовах глобалізації світової економіки та входження транспортної системи України до сві- тової транспортної системи конкурентос- тійкість підприємств її системоутворюючої галузі – залізничного транспорту – пови- нна забезпечуватися комплексним застосуванням наступних факторів: інноваційно-інвестиційного механізму, адаптивного управління, інтелектуального капіталу та логістики. Визначено, що вплив факторів забезпечення конкурентос- тійкості підприємств залізничного транспорту не є поодиноким, оскільки ре- зультатами дослідження встановлено взаємозалежність окре- мих з них між собою. Причому варто наголосити, що у даному випадку саме комплексність впливу наведених факторів до- зволила досягти поставлених цілей ефективного використання транзитного потенціалу України при виконанні міжнародних перевезень у глобальному економічному просторі.

Ключові слова: конкурентос- тійкість, підприємства залі- зничного транспорту, інноваційно-інвестиційний механізм, адап- тивне управління, інтелектуальний капітал, логістика, фактори забезпечення конкурентос- тійкості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены факторы обеспечения конкурен- тоустойчивости предприятий железнодорожного транспорта в условиях глобализации. Автором доказано, что в условиях глобализации мировой экономики и вхождения транспортной системы Украины в мировую транспортную систему конкурен- тоустойчивости предприятий ее системообразующей отрас- ли – железнодорожного транспорта – должна обеспечиваться комплексным применением следующих факторов: инноваци- онно-инвестиционного механизма, адаптивного управления, интеллектуального капитала и логистики. Определено, что влияние факторов обеспечения конкурентос- тійкості предприятий железнодорожного транспорта не является еди- ничным, поскольку результатами исследования установлена взаи- мозависимость отдельных из них между собой. При этом сле- дует отметить, что в данном случае именно комплексность воз- действия приведенных факторов позволит достичь постав- ленных целей эффективного использования транзитного по- тенциала Украины при выполнении международных перевозок в глобальном экономическом пространстве.

Ключевые слова: конкурентос- тійкості, предприятия железнодорожного транспорта, инновационно-инвестицион- ный механизм, адаптивное управление, интеллектуальный капитал, логистика, факторы обеспечения конкурентос- тійкості.

ANNOTATION

The article discusses the factors to ensure competitive stabl- ility of enterprises of railway transport in the context of globaliza- tion. The author proves that in the conditions of globalization of the world economy and the occurrence of the transport system of Ukraine to the global transport system of competitive stability of backbone enterprises of the industry – railway transport – must be integrated using the following factors: innovation investment

framework, adaptive management, intellectual capital and logis- tics. It was determined that the influence of factors ensure compet- itive stability enterprises of railway transport is not isolated, as the study demonstrated the interdependence between some of them. At the same time, it should be noted that in this case it is the com- plexity of the impact of these factors that will help to achieve goals of efficient use of transit potential of Ukraine in the implementation of international traffic in the global economic space.

Keywords: competitive stability, railway transport enterprise, innovation and investment framework, adaptive management, in- tellectual capital, logistics, factors to ensure competitive stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи прак- тичними завданнями. Функціонування та роз- виток українських підприємств взагалі та під- приємств залізничного транспорту зокрема відбувається в умовах постійного нагрома- дження глобалізаційних процесів через інте- грацію економіки нашої держави до світового господарства, а транспортної галузі – до світо- вої транспортної мережі. Уже зараз глобалі- зація виступає невід'ємною частиною життєз- датності кожної сучасної держави у світі, а в подальшому набиратиме обертів. Саме тому кожній країні потрібно шукати можливості для використання переваг і вирішення проблем, що виникають внаслідок прояву глобалізаційного впливу на усі сфери життя.

Для України, економіка якої ще досить потерпає від наслідків кризових явищ мину- лих років і перебуває у стані посткризової реце- сії, глобалізація, скоріш, негативне явище. Велика залежність нашої держави від зовніш- ніх факторів розвитку, особливо від експорту, робить її національне господарство дуже враз- ливим до глобальних економічних потрясінь [1, с. 75]. І якщо для промислово-розвинених країн наслідки глобалізації проявляються у позитивному впливі через отримання ними додаткових умов для розвитку господарства шляхом отримання можливостей зниження витрат виробництва та забезпечення його еко- логічності, то в Україні через її експортоо- рієнтованість спостерігаються значні темпи уповільнення економічного розвитку. Саме це обумовлює необхідність пошуку шляхів проти- дії економіки нашої держави негативним для неї наслідкам глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Тенденції розвитку світової економіки в умовах глобалізації виробничих процесів досліджено у працях багатьох вчених. Так, І.В. Нартова й О.Є. Коломієць зазначають, що глобалізація є об'єктивним і закономірним процесом сучасності, в результаті якого формуються нові підходи до світового розвитку як процесу [2, с. 23]. Разом з тим автори наполягають, що участь країн у процесах глобалізації повинна зумовлюватися економічною доцільністю. Процеси глобалізації не повинні руйнувати національні економіки: взаємопроникнення не означає руйнування та знищення.

У дослідженнях А.С. Тельнова та В.В. Гончарук робиться висновок, що в результаті глобалізаційних процесів посилилася диференціація країн, що ґрунтується на основі їх технологічного розвитку. Країни, що здатні не тільки впроваджувати, а й генерувати високі технології, домінуватимуть над іншими [3, с. 217]. Зазначені автори вбачають «панацею» подолання негативного впливу глобалізації на економіку України у розробленні дієвих механізмів науково-технічного розвитку.

Н.О. Тарханова у своїх дослідженнях зазначає, що глобалізація виявилася досить суперечливим процесом, що приніс людству як великі досягнення, так і проблеми [4, с. 99]. Автор вважає, що успішність інтеграції України до глобального світового господарства залежить від її довгострокової зовнішньоекономічної стратегії, яка повинна базуватися на комплексному розвитку економіки, фінансів і торгівлі з метою становлення нашої держави як повноцінного партнера на світовій арені. Також автором визначено якісне оновлення української економіки за рахунок використання конкурентних переваг в агропромисловій, транспортній і освітній сферах, яке дозволить забезпечити економічне зростання на 6,5%, ще одним чинником успішної інтеграції України до світової економічної системи [4, с. 101].

В.В. Кулішов вважає, що кінцевим результатом глобалізації повинно стати загальне підвищення добробуту в світі. У своєму дослідженні автор наголошує, що глобалізацію світової економіки можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності та взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, яке виражається в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, інформації, робочої сили та знань [5, с. 22]. Він виокремлює макроекономічний і мікроекономічний рівні глобалізації. І якщо на макроекономічному рівні глобалізації її основними учасниками є держави й інтеграційні об'єднання, то на мікроекономічному – акцент ставиться на прагненні окремих підприємств до виходу за межі внутрішнього ринку.

В.Л. Дикань вважає, що наслідком глобалізації світової економіки є зміна світових центрів

економічної влади у бік Китаю, Росії, Індії та Бразилії. За цієї умови для економіки України створюються особливі передумови та відкриваються нові можливості розвитку через ефективне використання транзитного потенціалу нашої держави та участь у процесі товарообміну між країнами Європи й Азії [6, с. 15]. Таким чином, автор зміщує напрями дослідження чинників подолання негативного впливу процесів глобалізації на економіку України до ефективності функціонування її транспортної галузі, системоутворюючим елементом якої є залізничний транспорт.

Відповідно до цього можливості найбільш повного використання транзитного потенціалу України залежать від спроможності її транспортної системи залучати товаропотоки у напрямі Європа–Азія й у зворотний бік, а також якісно їх обслуговувати у порівнянні з транспортними системами інших держав, що також мають високі транзитні можливості, у стратегічній перспективі. Все це дозволяє говорити про необхідність забезпечення конкурентостійкості вітчизняної транспортної системи взагалі та залізничного транспорту зокрема. І у відповідності до досліджень В.В. Кулішова перейти на мікрорівень забезпечення конкурентостійкості у глобальній системі світового господарства – до підприємств залізничного транспорту, які безпосередньо займаються обслуговуванням міжнародних транзитних перевезень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не дивлячись на значну кількість наукових досліджень, що присвячені визначенню сутності сучасних глобалізаційних процесів і їх впливу на розвиток окремих підприємств, питанням щодо забезпечення конкурентостійкості українських підприємств у глобальному світовому господарстві, на нашу думку, приділялося недостатньо уваги. Зокрема, пошук можливостей та напрямків забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту у глобальній економіці є взагалі малодослідженим.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Саме тому метою статті є визначення факторів забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту на шляху забезпечення ефективного використання транзитного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Характерною рисою глобалізації є поглинання національних інтересів та надання пріоритету бізнес-інтересам. Під впливом глобалізації було сформовано транспортну мережу країн ЄС і світову транспортну мережу на базі залізничного транспорту як системного та його поєднання з іншими видами транспорту з урахуванням територіальних та інфраструктурних можливостей. Процес глобалізації транспортної мережі України потребує, у першу чергу, онов-

лення техніко-технологічної бази транспорту, розробки єдиних техніко-технологічних і правових норм, впровадження світових стандартів якості надання транспортних послуг і зміни системи управління транспортним комплексом.

Сьогодні від залізничного транспорту України як однієї з базових галузей національного господарства залежить не тільки ефективність функціонування інших галузей і промисловості, перш за все, а й підтримка соціально-економічної стабільності та забезпечення передумов економічного зростання в країні. Невизначеність зовнішнього і внутрішнього середовища залізничного транспорту негативно впливає на керуваність виробничим і фінансово-економічними процесами в галузі, що призводить до зниження ефективності її функціонування [7]. Як наслідок, залізничний транспорт втрачає свої конкурентні переваги та конкурентні позиції, знижує власну конкурентоспроможність, що у підсумку призводить до зниження конкурентостійкості галузі.

У загальному розумінні конкурентостійкість підприємства являє собою динамічну у часі та постійну по відношенню до об'єкта визначення характеристику господарюючого суб'єкта, яка дозволяє йому на протязі стратегічного періоду отримувати та розвивати власні конкурентні переваги, формувати та використовувати сукупний конкурентний потенціал, а також забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності й ефективності функціонування. Це визначення є справедливим і для підприємств залізничного транспорту, функціонування яких спрямовано на забезпечення ефективного використання транзитного потенціалу нашої держави.

Як справедливо зауважують Н.В. Гриценко, О.М. Широкова та В.І. Куделя, підвищення конкурентоспроможності залізничного транспорту (як визначено автором конкурентоспроможність безпосередньо впливає на конкурентостійкість) є найважливішим завданням стратегічного розвитку транспортного комплексу України [8]. Автори зазначають, що конкурентоспроможність залізничного транспорту є основним критерієм при пошуку пріоритетних напрямів розвитку транспортної системи, які включають: розробку програм підтримки окремих сфер діяльності залізничного транспорту; розширення та розвиток транспортних комунікацій; організацію змішаних мультимодальних перевезень; створення новітніх об'єктів транспортної інфраструктури; створення організацій, що спеціалізуються на наданні транспортних послуг; регулювання взаємин між елементами транспортної системи тощо.

У дослідженнях науковців на сьогодні виокремлено достатню кількість факторів забезпечення конкурентостійкості підприємств. На нашу думку, особливої уваги потребують такі з них: інноваційно-інвестиційний механізм, адаптивне управління, інтелектуальний капітал, логістика.

У роботах У.Л. Сторожилової визначено, що інноваційна політика підприємства є потужним чинником забезпечення його конкурентостійкості, оскільки інноваційна діяльність дозволяє підприємству отримувати додаткові конкурентні переваги за рахунок поліпшення якості інноваційної продукції, скорочення тривалості виробничого циклу, зниження виробничих витрат [9]. Разом з тим автор зауважує, що джерелом фінансування інноваційної діяльності можуть бути як власні, так і позикові кошти, зміщуючи акцент дослідження на інноваційні інвестиції, що безпосередньо використовуються для виконання проміжних операцій основного виробничого циклу.

З точки зору підприємств залізничного транспорту варто зазначити, що їх інноваційна політика повинна спрямовуватися на забезпечення організаційно-економічного розвитку залізничного транспорту. Інновації при цьому виступають у якості ефективних технічних та організаційно-економічних нововведень, які орієновані на стійкий розвиток і постійне підвищення ефективності виробничого процесу підприємств залізничного транспорту у стратегічній перспективі.

У свою чергу інвестиції є найбільш дієвим механізмом означених перетворень. При цьому у якості інвестиційних ресурсів забезпечення інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту можуть використовуватися як власні кошти залізниць, так і залучені кошти з різних джерел, у тому числі кошти державного і місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, кредити банків, лізинг, а також іноземні інвестиції. Автор вважає, що за умови жорсткої обмеженості власних інвестиційних ресурсів особливої уваги потребує розроблення дієвих механізмів залучення зовнішніх, у тому числі іноземних, інвестицій з метою забезпечення інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Використання адаптивного управління як фактора забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту обумовлено його спроможністю до утворення їх фундаменту розвитку. Воно пов'язано із впливом на параметри економічного потенціалу підприємств і припускає дію чинників, що забезпечують хід адаптації, її терміни, зниження несприятливих наслідків [10, с. 44].

Відповідно, адаптаційні заходи, які спрямовані у першу чергу на економію наявних ресурсів, забезпечуючи при цьому ефективність тактичних дій та формуючи стратегічні адаптаційні процеси, виступають основою забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту.

Інтелектуальний капітал підприємств залізничного транспорту являє собою сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації та мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікацій, спроможну

створювати додану вартість і забезпечуючи конкурентні переваги залізничного транспорту на ринку транспортних послуг [11, с. 272].

Визначення інтелектуального капіталу у якості фактора забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту, на думку автора, обумовлено його впливом на техніко-технологічну модернізацію підприємств залізничного транспорту; підвищення безпеки виробничих процесів залізничного транспорту; реорганізацію процесів функціонування транспортної галузі у відповідності до європейських орієнтирів; забезпечення високої якості обслуговування залізничних перевезень; розвиток експорту транспортних послуг; адаптацію системи управління підприємствами залізничного транспорту до вимог зовнішнього, у тому числі міжнародного, середовища.

Логістика являє собою інтегровану систему активного управління вантажопотоками, метою якої є забезпечення доставки продукції споживачам у визначений час і місце за мінімально можливих сукупних витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [12].

Обмеженість засобів і ресурсів досягнення стратегічних цілей залізничної галузі дозволяє розглядати логістику як фактор забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту. Впровадження логістичних принципів у виробничий процес підприємств залізничного транспорту сприяє забезпеченню залучення новітніх технологічних розробок та досягнень, що дають можливість оперативного регулювання процесу перевезень з найменшими втратами часу і матеріальних ресурсів, розвитку та модернізації складського господарства, пошуку шляхів зниження витрат, планування та розробки оптимальних за відстанню і часом маршрутів перевезень, забезпечення перевізників необхідним рухомим складом з відповідними технічними характеристиками у достатній кількості, поліпшення комерційної діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, на думку автора, в умовах глобалізації світової економіки та входження транспортної системи України до світової транспортної системи конкурентостійкість підприємств її системоутворюючої галузі – залізничного транспорту – повинна забезпечуватися комплексним застосуванням наступних факторів: інноваційно-інвестиційного механізму, адаптивного управління, інтелектуального капіталу та логістики. Автором визначено, що вплив факторів забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту не є поодиноким, оскільки результатами дослідження встановлено взаємозалежність окремих з них між собою. Причому варто наголосити, що у даному випадку саме комплексність впливу наведених факторів дозволить досягти поставлених цілей ефективного використання транзитного потенціалу України при виконанні міжнародних

перевезень у глобальному економічному просторі.

Перспективи подальших досліджень стосуються розробки організаційно-економічного механізму взаємодії факторів забезпечення конкурентостійкості підприємств залізничного транспорту та його впливу на забезпечення їх конкурентостійкості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко В.О. Соціально-економічні наслідки глобалізації для світової та української економіки / В.О. Кравченко, О.К. Гудаков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2, Т. 1. – С. 70-75.
2. Нартова І.В. Глобалізація та її вплив на розвиток світового господарства / І.В. Нартова, Є.О. Коломієць // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 3(48). – С. 20-24.
3. Тельнов А.С. Технологічний розвиток економіки України: сучасне становище та орієнтири на майбутнє / А.С. Тельнов, В.В. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 1. – С. 211-218.
4. Тарханова Н.О. Глобалізація світового господарства та її вплив на економічний розвиток України / Н.О. Тарханова // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2013. – Вип. 2(100). – С. 98-103.
5. Кулішов В.В. Особливості світової глобалізації у сучасних умовах / В.В. Кулішов // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2(71). – С. 21-24.
6. Дикань В.Л. Стратегічні пріоритети розвитку економіки України в умовах зміни центрів економічної та політичної влади / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей. – 2013. – № 41. – С. 11-16.
7. Кравченко О.О. Аналіз сценаріїв майбутнього залізничного транспорту [Електронний ресурс] / О.О. Кравченко // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 9. – Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2332.
8. Гриценко Н.В. Основні фактори активізації конкурентоспроможності залізничного транспорту України [Електронний ресурс] / Н.В. Гриценко, О.М. Широкова, В.І. Куделя. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2010/59/NTU_XPI_59_2010_13.pdf.
9. Сторожилова У.Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / У.Л. Сторожилова. – Харків, 2006. – 19 с.
10. Янченко Н.В. Стратегічні перспективи адаптивного управління на підприємствах залізничного транспорту / Н.В. Янченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 1. – С. 44-46.
11. Плетникова І.Л. Підходи до визначення сутності й величини інтелектуального капіталу залізничного транспорту / І.Л. Плетникова // Вісник економіки транспорту і промисловості : збірник науково-практичних статей. – 2010. – № 29. – С. 272-277.
12. Нефедова Л.Ф. Применение логистики на железнодорожном транспорте – один из путей эффективной организации перевозок [Электронный ресурс] / Л.Ф. Нефедова. – Режим доступа: www.rusnauka.com/NNM_2006/Tecnic/16230.doc.htm.

УДК 658.5.012

Фаловська І.Д.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ

COST MANAGEMENT FOR ENVIRONMENTAL ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто питання розвитку підходів до раціональної побудови системи управління, обліку й аналізу природоохоронної діяльності на вітчизняних підприємствах. Висвітлено процес функціонування системи управлінських, організаційних і економічних проблем у цій сфері, що деякою мірою відвертає увагу від перспектив налагодження ефективної охорони довкілля.

Ключові слова: природоохоронна діяльність, облік природоохоронних витрат, центри відповідальності, система планування, аналіз і контроль.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы развития подходов к рациональному построению системы управления, учета и анализа природоохранной деятельности на отечественных предприятиях. Освещен процесс функционирования системы управленческих, организационных и экономических проблем в этой сфере, что в определенной степени отвлекает от перспектив налаживания эффективной охраны окружающей среды.

Ключевые слова: природоохранная деятельность, учет природоохранных затрат, центры ответственности, система планирования, анализ и контроль.

ANNOTATION

The problems of development of management approaches to rational construction of management system, accounting and analysis of environmental activities at the domestic enterprises are studied. The process of the system of management, organizational, and economic problems in this area, which to some extent detracts from the prospects of establishing effective protection of the environment is reflected.

Keywords: environmental activities, accounting of environmental costs, responsibility centers, planning system, analysis and control.

Постановка проблеми. В умовах реструктуризації господарських зв'язків підприємств значну увагу необхідно приділяти заходам із охорони навколишнього середовища та управлінню витратами, пов'язаними із цим процесом. Актуальність дослідження зростає, так як воно є спробою комплексного викладу питань із вдосконалення управління на рівні підприємства, співвідношення між системам управління на рівні підприємства із фінансовим обліком та аналізом, з організацією внутрішнього і зовнішнього контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі автори достатньо уваги приділяють загальним питанням розвитку управління та удосконалення облікових систем, а також прогресивним методам обробки і аналізу інформації. Серед них такі відомі науковці: М.І. Баканов, С.Ф. Голов, І.Д. Фаріон, С.І. Шкарабан, Т.П. Карпова, Б.М. Литвин, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, Я.В. Соколов та інші. На необхідність управління природо-

охоронними витратами вказували Н.З. Гофман, В.В. Немченко, Ю.П. Лебединський, Т.А. Дьоміна, В.К. Тішков, О.Ф. Балацький, С.А. Стуков, В.Ф. Палій та інші економісти. Проте теоретичні й методичні положення, пов'язані з управлінням, обліком та аналізом природоохоронної діяльності, потребують подальшого поглиблення та доповнення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність повноцінної інформації про процеси природокористування господарюючих суб'єктів створює велике коло проблем для різних груп користувачів еколого-економічної інформації, підвищує всю сукупність соціальних, виробничих і фінансових ризиків.

Постановка завдання. Існуюча система інформації про природоохоронну діяльність на підприємствах України не відповідає сучасним вимогам, гальмує подальший розвиток і вдосконалення управління. Це обумовило коло питань дослідження.

Цілі статті. Дослідження полягає у розробці і обґрунтуванні наукової концепції і методичних основ управління на рівні підприємства, обліку, аналізу та контролю в загальній системі управління підприємством. Відповідно, були визначені такі завдання:

- оцінити основні тенденції й напрями розвитку сфері природокористування;
- дослідити існуючу на підприємствах систему інформаційного забезпечення управлінських рішень у сфері природокористування й охорони довкілля;
- впровадити систему обліку та аналізу природоохоронних витрат на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. В умовах посиленого реформування усіх ланок промисловості особливого значення набувають питання дотримання вимог екологічної безпеки в машинобудуванні, забезпечення культури виробництва, переробки та споживання машинобудівної продукції, які в свою чергу мають стати головними чинниками у процесі відродження машинобудівного потенціалу країни. Саме орієнтування на зрівноважений розвиток машинобудівних підприємств дозволить створити необхідні передумови раціонального використання природних, трудових, технологічних, фінансових та інших ресурсів для забезпечення процесу суспільного відтворення.

Загострення екологічної ситуації, зумовлене надмірним навантаженням довкілля, змушує підприємства до пошуку відповідних шляхів вирішення даної проблеми. В умовах ринкової економіки успіх підприємств все більше залежить від врахування природоохоронних чинників власної діяльності.

Природоохоронна діяльність повинна бути систематичною та спрямованою на забезпечення еколого-економічної ефективності виробництва – постійного покращання природоохоронних характеристик та здійснення виробничих процесів із мінімальним впливом на довкілля й отриманням максимального економічного ефекту [1, с. 18-23].

Вивчивши існуючу систему планування і обліку природоохоронних витрат на підприємствах України і розглянувши зарубіжний досвід, можна запропонувати провести такі зміни у цій системі.

По-перше, для забезпечення відособленого планування і обліку природоохоронних витрат вимагається скласти чіткий і достатньо деталізований типовий класифікатор устаткування, пристосувань і робіт, а також відповідних витрат, що відносяться до природоохоронних. При цьому обов'язковою умовою є врахування специфіки виробництва.

Це повинно бути зроблено на рівні відповідних міністерств і відомств. Класифікатор повинен бути складений відповідно до структури природоохоронних витрат, з розбиттям по галузях; території; видам витрат; економічній природі витрат; напряму природоохоронних витрат; видам природокористування.

На його основі на підприємстві необхідно провести ретельну інвентаризацію устаткування і споруд і розробити більш конкретизований перелік основних засобів і робіт, що повністю або частково відносяться до природоохоронних. Повинні бути розроблені коди природоохоронних витрат по вказаному розбиттю, а в первинні документи внесені відповідні реквізити.

Наступний етап вимагає виділення відповідної самостійної калькуляційної статті для віддзеркалення у собівартості продукції природоохоронних витрат, а також окремого синтетичного рахунку для обліку цих витрат по складових елементах, що дасть можливість планувати поточні витрати на природоохоронну діяльність залежно від виділених обсягів витрат і використовувати їх строго за призначенням, а також буде сприяти вдосконаленню їх розподілу між продукцією, що випускається.

Природоохоронними є витрати, що виникають у зв'язку з експлуатацією природоохоронних об'єктів і устаткування, а також у результаті проведення заходів, пов'язаних з попередженнями і ліквідацією наслідків забруднення природи внаслідок виробничої діяльності підприємства.

До останніх відносяться витрати на заходи, що проводяться або в джерелі забруднення, або

на шляхах переміщення забруднюючих речовин з метою оберігання навколишнього середовища від забруднення. За своїм змістом термін «витрати» – багатоаспектний. Тому наукова класифікація природоохоронних витрат необхідна в плануванні, обліку витрат за центрами відповідальності, в калькуляції і ціноутворенні.

Науково обґрунтоване групування витрат потрібне для вдосконалення механізму управління.

Класифікація природоохоронних витрат рекомендується до застосування така: за цільовим призначенням; типу витрат; об'єктам природи; джерелам відшкодування; за видами використовуваних ресурсів.

Специфіка природоохоронних витрат полягає в тому, що вони можуть виникати у всіх видах діяльності. Причини такого положення витікають з технологічних і організаційних особливостей підприємства. Очисні споруди можуть мати різну структуру. Залежно від цього будується обліковий процес.

При впровадженні методів управлінського обліку на очисних спорудах особливий акцент зроблений на облік витрат за центрами відповідальності. Це викликано тим, що очисні споруди повинні працювати чітко і безперебійно.

Специфіка очисних споруд така, що якщо хоч один працівник на своїй ділянці спрацює непрофесійно, порушується весь виробничий процес, оскільки, згідно з технологічним регламентом, виробництво повинне бути негайно зупинене. Крім того, якщо, наприклад, недостатньо працювала центрифуга на дослідно-промисловій установці (де вода остаточно відділяється від осаду), стоки не відповідатимуть ГОСТу, в результаті в місто поступатиме забруднена вода. Це вже має соціальний аспект. У зв'язку з цим облік побудований на очисних спорудах за центрами витрат, які є такими, що становлять центри відповідальності, а при наданні послуг стороннім підприємствам за центрами прибутку.

Проте при проведенні дослідницьких робіт запропонований і упроваджений облік витрат за центрами відповідальності. У калькуляцію введена стаття «Зміст очисних каналізаційних споруд», де відображаються тільки прямі витрати даних очисних, що дозволяє контролювати рівень природоохоронних витрат і розвинути спеціально орієнтовані моделі формування витрат управлінського обліку.

Приховані поточні витрати на природоохоронні заходи складно підрахувати прямо, тому що вони входять складовою частиною в інші комплексні витрати або є витратами подвійного призначення: наприклад, додаткові витрати на екологічно безпечну сировину або пристосування природоохоронної властивості, безпосередньо вбудовані в технологічний процес. Приховані витрати виділяють з окремих статей витрат розрахунковим шляхом на підставі висновків фахівців.

Окремі українські підприємства, що привертають іноземні інвестиції, готують для своїх інвесторів звіти, використовуючи групування витрат за видами природоохоронної діяльності. Дане групування рекомендоване Стандартами ООН по обліку і включає такі позиції :

- 1) інвестиції;
- 2) загальнофірмові витрати (поточні);
- 3) науково-дослідницькі витрати;
- 4) витрати по управлінню природоохоронною діяльністю (ПД);
- 5) витрати по ліквідації наслідків збитку;
- 6) відшкодовані витрати.

У міжнародній практиці організації управлінського обліку природоохоронних витрат екологічний облік і контроль є областями, що динамічно розвиваються. Вони включають фінансовий і управлінський облік, звітність за екологічними показниками й екологічний аудит.

Витрати на природоохоронні заходи включають такі прямі і непрямі витрати [2, с. 234]: витрати на робочу силу; витрати на енергію; витрати на технічне обслуговування і поточний ремонт; витрати на виробничі матеріали; додаткові витрати внаслідок використання альтернативної сировини; виплати по відсотках; амортизація; податки (на основний капітал, платню службовців, нерухомість тощо); страхові внески; комісійні платежі; витрати, пов'язані з отриманням дозволів і ліцензій; внески на потреби комунальних служб; на внутрішні витрати, включаючи витрати на транспорт, енергію, устаткування виробничих приміщень; витрати на оплату послуг; витрати у зв'язку із зупинкою виробництва, викликані припиненням використання потужностей, що не відповідають вимогам техніки безпеки.

Якщо пов'язані з природоохоронною діяльністю витрати, згідно з керівними принципами, не фіксуються на спеціально виділених рахунках, то їх облік здійснюють на основі консультації з керівниками відповідних обліково-кальculaційних підрозділів.

Огляд літератури, в якій зустрічається словосполучення «облік природоохоронної діяльності», показує, що різні автори вкладають у нього різний сенс. На рівні підприємств облік природоохоронної діяльності може бути використаний у контексті методик внутрішнього (управлінського) обліку, фінансового обліку для цілей представлення зовнішньої звітності, а також аналізу фізичних потоків сировини за методом «витрати-випуск».

Для правильного розрахунку як збитку від забруднення навколишнього середовища, так і ефективності природоохоронних заходів необхідний точний облік витрат на природоохоронну діяльність і її результатів. До оцінних і тим більше фондокоригуючих показників можна вводити тільки такі показники, за якими ведеться достовірний облік. У зв'язку з

чим можна зробити висновок про те, що бухгалтерський облік грає істотну роль в управлінні природоохоронною діяльністю.

Кожна із систем управлінського обліку оперує з поняттями «доходи», «витрати», «активи». Проте для зручності ці системи будуть описані у розрізі витрат, а саме:

- 1) облік повної собівартості;
- 2) диференційований облік витрат;
- 3) облік за центрами відповідальності.

Ці системи обліку оперують з двома типами даних: дані про події, що відбулися, і оцінні дані майбутніх періодів. Перші є реєстрацією того, що вже відбулося; другі – що відбудеться в майбутньому. Дані про попередні події служать для орієнтування з таких питань: як йдуть справи, яка проблема вимагає пильнішої уваги. Оцінні дані майбутніх періодів є інформацією для відповіді на питання, який із варіантів вирішення проблеми буде кращим [3, с. 125].

Розвиток внутрішнього (управлінського) обліку природоохоронної діяльності не схильний до інституційного регулювання і тиску в тій мірі, в якій до них схильний розвиток фінансового обліку. Велика частина публікацій по внутрішньому обліку природоохоронних заходів відноситься до рівня підприємств. Основну частину роботи, що ведеться сьогодні в області внутрішнього (управлінського) обліку природоохоронної діяльності, можна підрозділити на два напрями [2, с. 269]:

- розробка складу витрат, безпосередньо пов'язаних з природоохоронною діяльністю;
- включення загальних для підприємства витрат, пов'язаних із господарсько-фінансовою діяльністю.

Склад витрат на природоохоронну діяльність при організації внутрішнього обліку припускає «витратноорієнтований» підхід.

У міжнародній практиці пропонується практична концептуальна схема аналізу витрат на природоохоронну діяльність, в якій робиться спроба визначити різні шляхи виникнення витрат на ці цілі для кращого виявлення і найбільш коректного розподілу витрат на природоохоронну діяльність в рамках існуючої системи обліку витрат [3, с. 237]. Як вже було зазначено, такий підхід не зачіпає включення зовнішніх витрат.

Включення зовнішніх витрат і облік повних витрат є другим підходом до організації внутрішнього управлінського обліку.

Зусилля з інтеграції зовнішніх витрат в управлінські рішення продовжуватимуться і розширюватимуться.

Нині системи інформування і ухвалення рішень на підприємстві не передбачають такого діяльного і перспективного процесу ухвалення рішень. Хоча окремі підприємства практично готові до адресації зовнішніх, суспільних витрат, має пройти якийсь час, перш ніж зовнішні, суспільні витрати зможуть бути інтегровані до складу витрат, складання капі-

тальних бюджетів, розробку процесів і продуктів і загальний процес ухвалення господарських рішень.

Висновки. Розроблена система удосконалення інформаційного забезпечення управління природоохоронною діяльністю, що дасть змогу створити умови для виділення природоохоронної діяльності при їх оцінці й стимулюванні. Одночасно із розвитком та поширенням цих ідей має відбуватися й коригування основних засад ведення природоохоронної діяльності на підприємствах. Таким чином, дослідження підтвердило, що на українських підприємствах необхідно відповідальніше підходити до обліку

природоохоронних витрат, оскільки це питання відноситься до соціально значущих питань управлінського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Максимив Л. Тенденции развития экологически ориентированного бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 5. – С. 18-23.
2. Саенко К.С. Учет экологических затрат [Текст] / К.С. Саенко. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 376 с.
3. Экологический учет для предприятий / Конференция ООН по торговле и развитию : Пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 200 с.: ил.

УДК 330.341.1

Худоба К.В.

*асистент кафедри обліку й аудиту
Макіївського економіко-гуманітарного інституту***ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТА ПРОЦЕС ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ****EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE ACTIVITY
AND ITS PROVISION PROCESS****АНОТАЦІЯ**

Розкрито зміст процесу забезпечення ефективності інноваційної діяльності. Зроблений аналіз існуючих підходів до визначення сутності «ефективності» та «ефективності інноваційної діяльності», наведено власне бачення цих понять. Розроблено класифікацію ефективності інноваційної діяльності з урахуванням її особливостей.

Ключові слова: ефективність, результативність, ефект, ефективність інноваційної діяльності, забезпечення ефективності інноваційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

Раскрыто содержание процесса обеспечения эффективности инновационной деятельности. Сделан анализ существующих подходов к определению сущности «эффективности» и «эффективности инновационной деятельности», приведено собственное видение этих понятий. Разработана классификация эффективности инновационной деятельности с учетом ее особенностей.

Ключевые слова: эффективность, результативность, эффект, эффективность инновационной деятельности, обеспечение эффективности инновационной деятельности.

ANNOTATION

The content of the process of ensuring the effectiveness of innovation is revealed. The analysis of existing approaches to defining the essence of "efficiency" and "effectiveness of innovation" caused the author's own vision of these concepts. The classification of the innovation activity considering its features is developed.

Keywords: efficiency, effectiveness, effect, efficiency of innovation, ensuring the effectiveness of innovation.

Постановка проблеми. Найважливішою узагальнюючою характеристикою результативності інноваційної діяльності промислових підприємств є ефективність інноваційного проекту. Ефективність є однією із основних економічних категорій та виступає ключовим поняттям господарської діяльності. Вона виражає сукупність найбільш загальних, істотних, стійких зв'язків і відносин з приводу отриманих результатів господарської діяльності та понесених в її ході витрат. Як економічна категорія ефективність дає єдину якісно-кількісну характеристику результативності господарювання. Вона характерна всьому відтворювальному процесу та проявляється і втілюється у діяльності будь-якої господарської ланки і господарських систем усіх рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням щодо визначення ефективності присвятили у своїх роботах багато провідних науковців, зокрема: М.В. Братанич, Т.В. Полозова, В.Є. Козак, Г.О. Христич, О.С. Філіппова, Н.Е. Аванесова,

В.А. Прокоф'єва та ін. Вагомий внесок у дослідження проблем ефективності інноваційної діяльності зробили такі вчені, як: М.В. Чорна, С.В. Глухова, І.А. Шейко, Л.А. Лисенко, В.Ю. Зубенко, П. Микитюк, Н.В. Фролова, Ю.Ю. Буреніков та ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, на наш погляд, недостатня увага приділяється процесу забезпечення ефективності інноваційної діяльності.

Метою статті є висвітлення процесу забезпечення ефективності інноваційної діяльності, що потребує визначення економічної сутності ефективності, її класифікацію та критерії.

Категорія «ефективність» серед вчених-економістів трактується неоднозначно. Можна виділити декілька підходів до визначення цього поняття.

Більшість авторів характеризують ефективність як взаємозв'язок між отриманими результатами господарської діяльності та понесених витрат, необхідних для отримання цих результатів [1, с. 153; 2, с. 10; 3, с. 134; 4, с. 5]. При цьому деякі науковці ототожнюють поняття «ефективність» і «результативність». Зокрема, В.Є. Козак і Г.О. Христич дають визначення ефективності як і результативності, не розмежовуючи їх, виходячи з того, що категорії «результат» і «ефект» є синонімами [2, с. 10]. В.А. Головка посилається на недосконалий переклад з англійської мови цих слів, тому, на думку автора, «терміни «ефективність» і «результативність» можна вважати синонімічними і навіть взаємозамінними» [5, с. 90]. Іншого погляду дотримується Н.А. Дехтяр, який зазначає, що результативність є більш загальним поняттям, оскільки характеризує результати як ефективної, так і неефективної діяльності [6, с. 195]. О.С. Філіппова уточнює, що ефективність – це позитивна результативність підприємства [3, с. 134]. Отже, результат характеризує наслідки будь-якої діяльності підприємства, як позитивні, так і негативні. Ефект – це категорія, яка показує перевищення результатів діяльності над витратами, пов'язаними з її здійсненням, тобто вказує на позитивний результат підприємства. Виходячи з цього, результативність зображає ступінь досягнення поставлених цілей, а ефективність вказує на ступінь результативності роботи підприємства.

Як би не був важливий результат, необхідно знати, якою ціною цей результат досягнутий, тобто один і той же ефект може бути отриманий різними способами з різними витратами, і навпаки, однакові витрати можуть дати зовсім різні результати. Через різні оцінки до змісту витрат, Т.В. Полозова виділяє три підходи до визначення ефективності: ресурсний; витратний; ресурсно-витратний [1, с. 154]. У наведених визначеннях ефективність розглядають як співвідношення результату до здійснених витрат, що становить коефіцієнт, який характеризує ступінь віддачі від вкладених коштів. Однак не завжди математичний показник здатен відобразити сутність всіх процесів, які відбуваються. Отже, для визначення ефективності лише кількісного відношення недостатньо, необхідна також і якісна оцінка діяльності.

З цією метою, крім витратного підходу до тлумачення категорії ефективності, Н.Е. Аванесова акцентує увагу на методі оцінки ефективності діяльності підприємства з позицій провідних зацікавлених сторін. Кожна із сторін при взаємодії з підприємством має свої цілі, здійснює деякі витрати, отримує результат, співставлення яких дає змогу визначити ефективність підприємства з урахуванням задоволеності результатом кожної сторони [4, с. 5]. П. Микитюк також зазначає, що «ефективність є критерієм того, як саме з економічної точки зору використовуються ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін» [7, с. 169].

Виходячи з вищеперахованого можна виокремити такий підхід до визначення поняття ефективності як ступеня досягнення цілей суб'єкта господарювання. Такий підхід є доречним, якщо цілі підприємства конкретні, охоплюють широкий діапазон його діяльності та піддаються оцінці. Підхід до розгляду поняття ефективності з позиції досягнення мети має на увазі, наскільки була досягнута поставлена мета.

Наявність різноманітної кількості підходів до визначення ефективності дають право стверджувати, що «ефективність» є складною, багатозначною, комплексною категорією, яка поєднує у собі різні взаємопов'язані поняття та характеристики, що відображає результати діяльності підприємства з різних аспектів та характеризує розвиток системи. Отже, ефективність – це категорія, яка виражає відповідність отриманих результатів і витрат цілям та інтересам зацікавлених сторін у кількісних та якісних показниках.

Сучасні науковці щодо ефективності інноваційної діяльності також висловлюються неоднаково. Зокрема, Н.В. Фролова характеризує ефективність інноваційної системи як співвідношення результату, що виражається у випуску готової інноваційної продукції, і сукупності витрачених ресурсів системи, при цьому зазначив, що ефективність може характеризуватися не тільки кількісними показниками, але і якіс-

ними. Автор пропонує для об'єктивної оцінки ефективності інноваційної системи враховувати докладний спектр усіх витрачених ресурсів [8, с. 82-84].

У свою чергу М.В. Чорна та С.В. Глухова до визначення ефективності інноваційної діяльності підходять комплексно, застосовуючи результативний, цільовий, витратний та статико-динамічний підходи. Автори зауважують, що результативний підхід є визначальний, та висувають умову, згідно з якою, інноваційна діяльність вважається ефективною – стовідсотковий або максимально можливий рівень результативності від зародження ідеї до комерціалізації інноваційного продукту [9, с. 24]. Аналогічно до визначення цього поняття підходить І.А. Шейка, яка пропонує «ефективність інноваційної діяльності підприємства» інтерпретувати «як кількісну та якісну характеристики інноваційної діяльності за системю показників щодо результативності, використання та комерціалізації інноваційних розробок» [10, с. 5]. Л.А. Лисенко зазначає, що ефективність інноваційної діяльності також повинна відображати наскільки і як досягнути поставлені цілі [11, с. 3].

Узагальнюючи викладений матеріал, можна сказати, що більшість науковців зосереджуються на підході до визначення ефективності інноваційної діяльності з позиції досягнення мети, що, на нашу думку, є доцільним. Інноваційний процес цілеспрямований на кінцевий результат. Результати інноваційної діяльності виявляються у різних сферах, оскільки процеси нововведень різноманітні і неоднакові за своїм характером.

Для більш чіткого розуміння сутності ефективності інноваційної діяльності та врахування різнобічності прояву її результатів необхідно розглянути класифікацію ефективності інноваційної діяльності, що у подальшому надасть змогу визначити певні критерії та групи показників для оцінки ефективності інноваційної діяльності. У сучасній економічній літературі науковці пропонують багато різних підходів до класифікації ефективності. Варто відзначити, що вчені-економісти по-різному підходять до напрямів, ознак та принципів групування видів ефективності. Відсутність єдиної, науково обґрунтованої класифікації ефективності та показників, які її характеризують, ускладнює систематизацію цих показників, послідовність їх оцінки, вибір оптимального критерію ефективності. Так, С.В. Глухова за місцем отримання ефективності виділяє такі її види: локальна, підприємницька, народногосподарська, загальноекономічна, загальнодержавна [9, с. 30]. Т.В. Боярина використовує ознаку «за масштабом діяльності системи» і відносить до цієї групи ефективність економічної сфери та ефективність підприємства [12, с. 274]. М.В. Братанич застосовує ознаку «за рівнем об'єкта господарювання» та виділяє такі види ефективності: ефективність економіки

в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, підприємства, структурного підрозділу підприємства, ефективність виробництва окремих видів продукції [13].

Більшість науковців приділяють увагу економічній, науково-технічній, соціальній, екологічній видам ефективності [9, с. 31; 11, с. 5; 12, с. 274; 14, с. 151; 15, с. 42]. Але автори відносять їх до різних класифікаційних ознак або досліджують не всі види, або долучають інші. Л.А. Лисенко [11, с. 5] та Р.В. Скалюк [14, с. 151] визначають дані види ефективності як складові інноваційної діяльності та додають до цього списку ресурсну, фінансову, маркетингову ефективності, останній автор, у свою чергу, розглядає ще податкову, регіональну, етнічно-культурну. Класифікаційну ознаку «за наслідками» використовують М.В. Чорна, С.В. Глухова, котрі виокремлюють ще організаційну, правову та політичну ефективності [9, с. 31]. О.В. Донець користується ознакою «в залежності від результатів та витрат на інноваційну діяльність» [15, с. 42]. Т.В. Боярина вживає ознаку «за характером ефекту» [12, с. 274].

Ефект інноваційної діяльності можна визначити як кінцевий результат у вигляді отримання додаткових переваг у результаті здійснення комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, необхідних для впровадження та реалізації інноваційного продукту.

З розглянутих видів ефективності варто виділити базові, які найбільш часто зустрічаються у наукових працях та найбільш повно характеризують наслідки інноваційної діяльності. Таким чином, економічну, науково-технологічну, соціальну та екологічну ефективності будемо визначати як пріоритетні у подальшому дослідженні. Дані види ефективності різнобічні, але взаємопов'язані, які прямо або опосередковано впливають один на одного. З одного боку, вони перебувають в органічному взаємозв'язку і певною мірою обумовлюють один одного, визначаючи загальну якість і загальну оцінку ефективності інноваційної діяльності. З іншого боку, кожен із цих видів ефективності відіграє самостійну роль, вступає у протиріччя з іншими, виражає різні сторони розвитку, відіграє неоднакову роль у змісті категорії ефективності стосовно до різних рівнів господарювання. Розглянуті види ефективності характеризують кількісну та якісну оцінку ефективності інноваційної діяльності роздільно або спільно за визначеними критеріями, які представлені на рисунку 1.

Серед розглянутих видів ефективності інноваційної діяльності вважаємо, що базовою із них є економічна, яка найбільш повно відповідає цілям інноваційної діяльності підприємства. Вона кількісно вимірنا і відображає як можливість реалізації місії підприємства, так і міру її успішності. Науково-технічна, соціальна,



Рис. 1. Критерії ефективності інноваційної діяльності

екологічна та інші види ефективності виступають якісною складовою ефектності. Так, за рахунок отримання економічного ефекту у формі прибутку можна здійснювати комплексний розвиток підприємства та підвищувати добробут працівників. Однак розглянуті види ефективності є недостатніми, оскільки не розкривають всієї сутності інноваційної діяльності та дають можливість оцінити ефективність лише після впровадження інновацій.

Враховуючи особливості інноваційної діяльності, виникає необхідність оцінювати ефективність протягом усього життєвого циклу інновації. Для цього С.В. Глухова пропонує використовувати ознаку з погляду часу, яка включає статичну та динамічну ефективності [9, с. 31]. Т.В. Боярина класифікує ефективність за моментом здійснення розрахунку на планову та фактичну [12, с. 274]. Вважаємо за доцільне використовувати ознаку за ета-

пами життєвого циклу інновації, яка включає такі види ефективності: ефективність на етапі зародження продукту, на етапі впровадження у виробництво, на етапі виведення продукту на ринок, періоду зрілості (стабільності), на етапі занепаду продукту.

Також приділяють увагу класифікації ефективності з позиції понесених витрат (ресурсів), при цьому так само використовують різні назви ознак: за характером здійснюваних витрат [13], за базою порівняння [12, с. 274], залежно від витрачених ресурсів [17, с. 281]. За даними ознаками виділяють такі види ефективності: ефективність застосовуваних ресурсів та ефективність спожитих ресурсів (поточних витрат) [13]; ресурсна, витратна ефективність [12, с. 274; 17, с. 281; 18, с. 213]. Поряд з цією класифікацією А. Братусь виокремлює ще ознаку за ступенем охоплення ресурсів, до якої входять такі види ефективності: ефективність використання основних фондів, ефективність використання оборотних активів, ефективність використання трудових ресурсів, ефективність використання нематеріальних активів [16, с. 148]. На нашу думку, виділення автором додаткової ознаки є некоректним, адже до ефективності застосовуваних ресурсів відносять: ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів. Тобто існують розбіжності як в назвах класифікаційних ознак, так і в самих видах ефективності, незважаючи на однакову сутність.

Окрім перерахованих видів ефективності, варто зазначити й інші, які зустрічаються в наукових джерелах, але не мають такого істотного впливу на сутність інноваційної діяльності, як попередні: первісна, мультиплікаційна [9, с. 31; 13]; абсолютна, порівняльна [9, с. 31; 13; 17, с. 342; 19, с. 12]; внутрішня, зовнішня [9, с. 31; 17, с. 281; 18, с. 213].

Вивчення та узагальнення наукової літератури з досліджуваного питання дозволяє побудувати ієрархічну структуру класифікації ефективності інноваційної діяльності за названими вище ознаками (рис. 2). Проведене дослідження існуючих підходів до класифікації видів ефективності дозволило комплексно їх впорядкувати і розробити на цій основі класифікацію

ефективності інноваційної діяльності з урахуванням її особливостей. Удосконалена класифікація дає змогу отримати уявлення про ефективність інноваційної діяльності та створити основу для її оцінки.

Виходячи з вищевикладеного, ефективність інноваційної діяльності пропонуємо визначати як категорію, що характеризує відповідність отриманих результатів, які виступають у вигляді тріади продуктових, процесних та управлінських інновацій, і витрат, необхідних для впровадження та реалізації інновацій, цілям та інтересам зацікавлених сторін в кількісних та якісних показниках.

Ефективність інноваційної діяльності – результативний показник, який визначається після впровадження інновації. Для того щоб результати відповідали поставленим цілям, необхідно говорити про її забезпечення протягом усього життєвого циклу інновації. Забезпечення ефективності характеризує певний процес. О. Ковальчик для визначення процесу забезпечення ефективності пропонує використовувати термін «провайдинг», який у широкому значенні передбачає процес забезпечення в необхідному. Дефініцію «провайдинг ефективності» автор розкриває як «системний процес формування, впровадження та підтримки

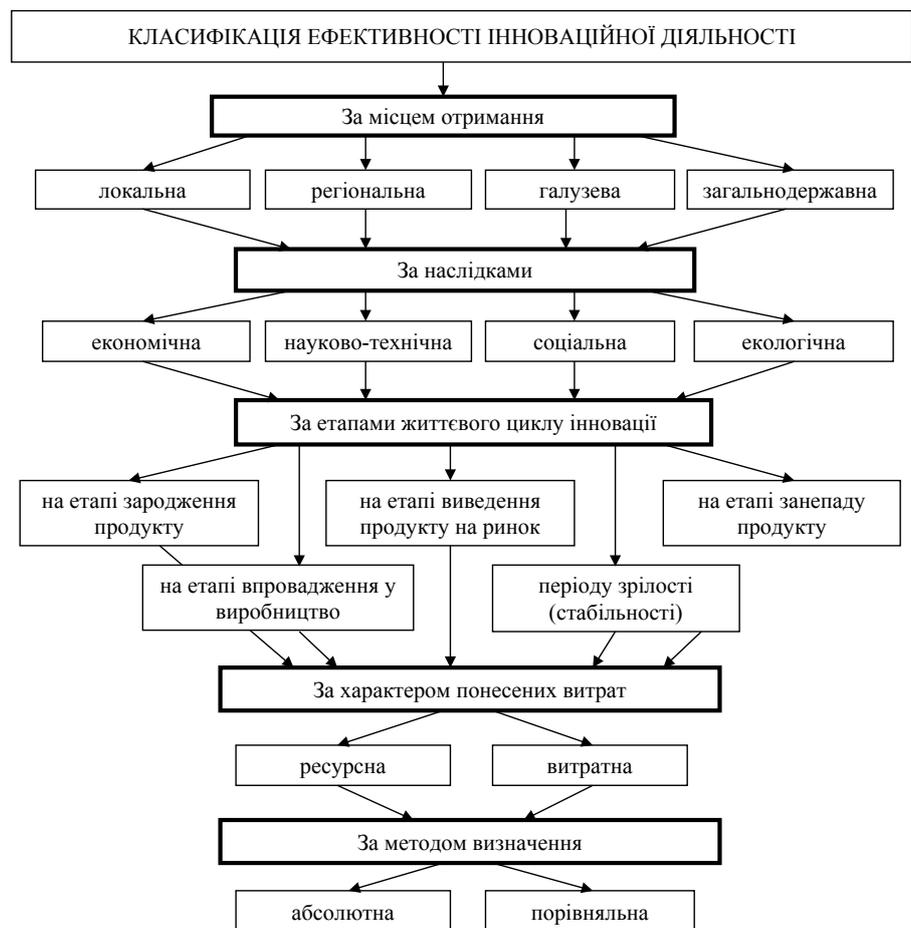


Рис. 2. Ієрархічна структура класифікації ефективності інноваційної діяльності

комплексу заходів для підвищення ефективної діяльності підприємств, який забезпечить результативність, дієвість та економічність функціонування й розвитку підприємства як цілісної системи при змінному зовнішньому середовищі» [20].

В цілому ми згодні, але, на нашу думку, в цьому разі немає необхідності використовувати слова іншомовного походження. В.Ю. Зубенко зазначає, що «головною умовою забезпечення ефективності інноваційної діяльності є спрямування інноваційної діяльності на задоволення потреб споживачів новим, інноваційним способом» [21, с. 8]. Тобто ефект від інноваційної діяльності буде отриманий лише при практичному застосуванні інноваційного продукту.

Забезпечення ефективності інноваційної діяльності зводиться до координації необхідної кількості ресурсів на кожному етапі життєвого циклу інновації для досягнення запланованих кінцевих результатів при управлінні інноваційним проектом (рис. 3).

Інноваційному процесу притаманні специфічні властивості. Виділимо основні серед них, які впливатимуть на механізм забезпечення ефективності при управлінні інноваційним проектом, а саме: тривалість інноваційного

процесу; невизначеність результатів і ризику; висока значимість людського фактора; відсутність чіткого планування щодо підсумків досліджень і розробок.

Процес забезпечення ефективності інноваційної діяльності повинен відбуватися в максимально можливий скорочений строк з мінімальними витратами. У конкурентному середовищі доцільно як можна скоріше вийти на рівень виробництва та реалізації інноваційного продукту, досі ще існує монопольна ціна на інноваційний продукт. Але чим швидше необхідно пройти усі етапи впровадження та комерціалізації інноваційного продукту, тим більше потрібно затратити ресурсів. Тобто для забезпечення ефективності інноваційної діяльності необхідно враховувати і планувати всі можливі витрати на реалізацію інноваційного проекту.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Зроблений аналіз існуючих підходів до визначення сутності «ефективності» та «ефективності інноваційної діяльності», наведено власне бачення цих понять. Для більш чіткого розуміння сутності ефективності інноваційної діяльності та урахування різнобічності прояву її результатів

проведено узагальнення існуючих підходів до класифікації видів ефективності, що дозволило комплексно їх упорядкувати і розробити на цій основі класифікацію ефективності інноваційної діяльності з урахуванням її особливостей. Серед розглянутих видів ефективності інноваційної діяльності доведено, що базовою серед них є економічна, яка найбільш повно відповідає цілям інноваційної діяльності підприємства. Удосконалена класифікація дає змогу отримати уявлення про ефективність інноваційної діяльності та створити основу для її оцінки. Отже, ефективність інноваційної діяльності – це стан відповідності функціонування інноваційної системи з позиції її основних пропцій розвитку: економічної, науково-технологічної, соціальної, екологічної. Запропоновано й обґрунтовано авторське визначення наукової категорії «процес забезпечення ефективності інноваційного проекту», розкрито його складові елементи.

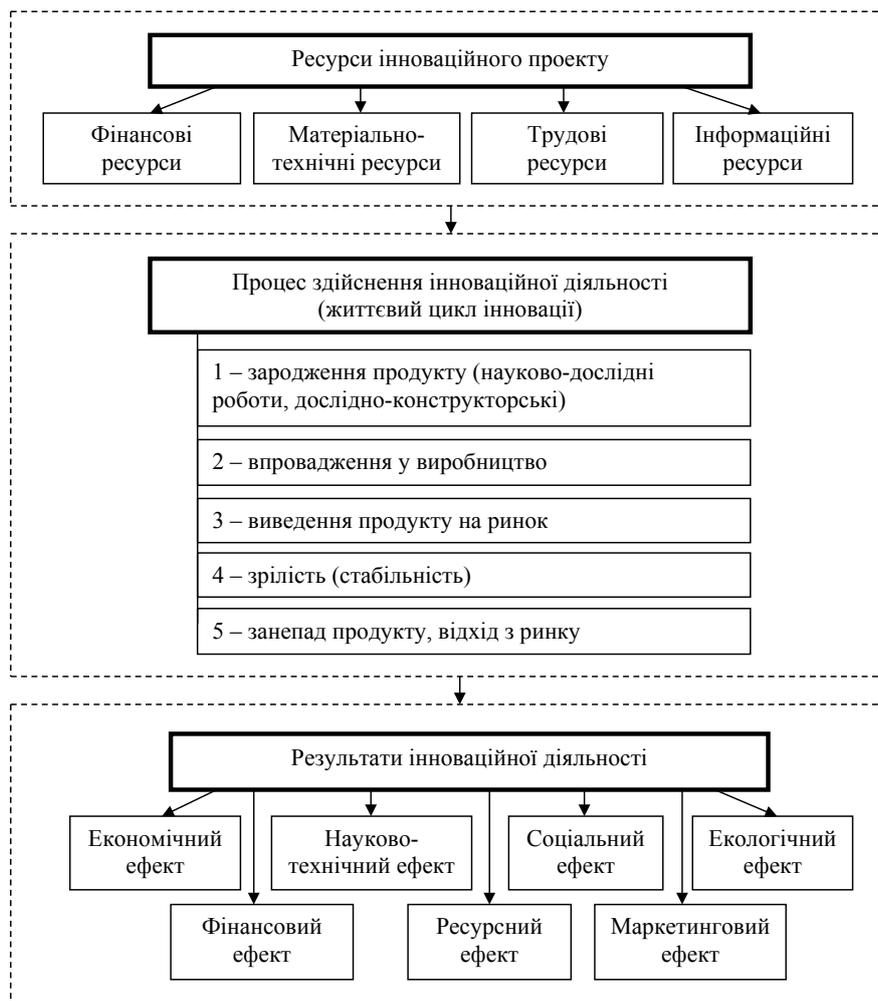


Рис. 3. Складові забезпечення ефективності інноваційного проекту

Перспектива подальших досліджень полягає в оцінці ефективності інноваційної діяльності за визначеними критеріями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Братанич М.В., Полозова Т.В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів / М.В. Братанич, Т.В. Полозова // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 153-155.
2. Козак В. Є. Економічні результати як елемент оцінки діяльності підприємства / В.Є. Козак, Г.О. Христин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 2. – С. 7-11, с. 10.
3. Філіппова О.С. Сутнісна характеристика ефективності діяльності підприємств житлово-комунального господарства / О.С. Філіппова // Экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 129-135. – С. 134.
4. Аванесова Н.Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін : автор. дис. ... на здобуття ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Н.Е. Аванесова. – Х., Харків. держ. ун-т харчув. та торг. – 2009. – 20 с.
5. Головка В.О. Теоретико-методичні засади визначення сутності категорії «ефективність діяльності підприємства» / В.О. Головка // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 98. – С. 88-94.
6. Дехтяр Н.А. Ефективність фінансів державного сектору економіки: сутність, значення та фактори формування / Н.А. Дехтяр, І.М. Боярко, О.В. Дейнека // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 194-201.
7. Микитюк П. Методичні підходи до аналізу ефективності інноваційної діяльності підприємства [Текст] / П. Микитюк // Економічний аналіз. – 2007. – Випуск 1(17). – С. 166-170.
8. Фролова Н.В., Селянинов А.В. Практическое применение принципов эффективности и устойчивости в управлении национальной и региональными инновационными системами [Электронный ресурс] / Н.В. Фролова, А.В. Селянинов // Управление инновациями. – С. 81-93 – Режим доступа : http://ars-administrandi.com/article/Selyaninov_Frolova_2012_4.pdf.
9. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.
10. Шейка І.О. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. / І.А. Шейко ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – Харків, 2013. – 20 с.
11. Лисенко Л.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. / Л.А. Лисенко ; Харків. Нац. екон. Ун-т. – Харків, 2010. – 16 с.
12. Боярина Т.В. Удосконалення класифікації ефективності на базі системного підходу [Текст] / Т.В. Боярина, Ю.Б. Кашубіна // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 271-276.
13. Братанич М.В. Класифікація видів і форм прояву ефективності / М.В. Братанич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73189.doc.htm. – Загл. з екрану.
14. Скалюк Р.В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств [Текст] / Р.В. Скалюк, О.В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 149-154.
15. Донець О.В. Зміст економічних категорій «Ефект» та «Ефективність» інноваційної діяльності / О.В. Донець [Текст] // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 5/3(13). – С. 42-43.
16. Братусь А. Класифікація основних видів економічної ефективності торговельного підприємства [Електронний ресурс] / А. Братусь // Торговля і ринок України. – 2013. – В. 36. – С. 146-154. – Режим доступу : http://library.donduet.edu.ua/files/doc/trade/2013/36/2_5.pdf. – Загл. з екрану.
17. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» [Текст] / О.М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275-286.
18. Моцна І.В. Теоретичні аспекти визначення сутності понять «ефективності виробництва» та «ефективності функціонування підприємства» / І.В. Моцна // Комунальне господарство міст. – 2011. – Випуск 100. – С. 207-215.
19. Ковзель М.О. Соціально-економічна ефективність експорту транспортних послуг України : [монографія] / М.О. Ковзель. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2008. – 308 с.
20. Ковальчик О. Визначення економічної сутності дефініції «провайдинг ефективності» [Електронний ресурс] / О. Ковальчик // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2(5). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11koadre.pdf>. – Загл. з екрану.
21. Зубенко В.Ю. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / В.Ю. Зубенко // Українська державна академія залізничного транспорту. – Харків, 2008. – 21 с.

УДК 65.011

Чередніченко А.О.*магістр спеціальності «Адміністративний менеджмент»
Криворізького національного університету***Шура Н.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету***ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ
ЯК ДІЄВОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ****ARTIFICIAL NEURAL NETWORK AS POWERFUL MECHANISM
OF MAKING EFFECTIVE ADMINISTRATIVE DECISIONS
AT THE ENTERPRISE****АНОТАЦІЯ**

Дана стаття присвячена вивченню впливу штучних нейронних мереж на прийняття рішення на підприємстві. У цій статті були розглянуті такі основні положення: принципи дії штучних нейронних мереж, переваги та недоліки їх використання та основні функції. Основний акцент був зроблений на можливості використання штучних нейронних мереж для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: нейрон, штучні нейронні мережі, підприємство, ефективність, управлінські рішення.

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена изучению влияния искусственных нейронных сетей на принятие решения на предприятии. В этой статье были рассмотрены следующие основные положения: принципы действия искусственных нейронных сетей, преимущества и недостатки их использования и основные функции. Основной акцент был сделан на возможности использования искусственных нейронных сетей для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: нейрон, искусственные нейронные сети, предприятие, эффективность, управленческие решения.

ANNOTATION

The article is devoted to observation of using Artificial neural networks for making decisions at the enterprise. Much attention is given to such directions as operating principles of Artificial neural networks, basic functions of Artificial neural networks, advantages and disadvantages of using Artificial neural networks. The main emphasis is on the possibility of using artificial neural networks for making administrative decisions.

Keywords: neuron, artificial neural networks, enterprise, efficiency, administrative decisions.

Постановка проблеми. В сучасному світі дуже важливо, щоб управлінські рішення були ефективними, оскільки саме вони дозволяють підприємству отримати максимально можливий прибуток. Алгоритм прийняття управлінського рішення складається з отримання суб'єктом інформації, її обробки і в кінцевому результаті прийняття рішення. Проте, інформації може бути дуже багато. Це означає, що той, хто мусить прийняти рішення не в змозі буде охопити всю інформацію і зробити правильні висновки, тому він буде скорочувати і спрощувати цю інформацію, що призведе до її викривлення і побудови неточної математичної моделі. Вирішення цієї та багатьох інших проблем і

полягає в застосуванні штучних нейронних мереж, що обумовлює, зокрема, актуальність дослідження їх використання в механізмі прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення штучних нейронних мереж розпочалося нещодавно з праць У. Маккалока та У. Піттса (1943р.), які й сформували поняття «нейронна мережа». Дослідженням штучних нейронних систем також займалися такі провідні вчені як Н. Вінер, Д. Хебб, Ф. Розенблатт, Т. Кохонен, Дж. Андерсон та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки управління підприємством є дуже важливою діяльністю, то головним завданням є покращення ефективності цього управління. Невирішеними залишаються питання застосування методів, за допомогою яких можна досягти цієї ефективності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями даної статті є:

- вивчення принципів дії штучних нейронних мереж,
- дослідження їх функцій та позитивних і негативних сторін,
- обґрунтування застосування штучних нейронних мереж для прийняття рішень на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Штучні нейронні мережі – математичні моделі, і навіть їх програмні чи апаратні реалізації, побудовані за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму [5]. Вони виникли у зв'язку з вивченням процесів, що протікають у мозку людини, а також із можливістю їх спрогнозувати.

Як відомо, основним елементом штучних нейронних мереж є нейрон, який представлений на рис. 1.

Принцип дії такого нейрону полягає в наступному: вхідні сигнали (x_n), що мають від-

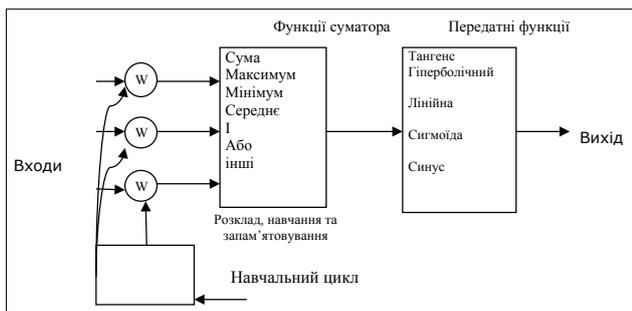


Рис. 1. Базова схема спрощеного штучного нейрона [4]

повідні вагові коефіцієнти (w_n), складаються та проходять через передаточну функцію, генерують результат і на кінцевому етапі отримується вихідний результат.

Крім того, всі нейрони взаємопов'язані між собою і складають певні прошарки, які й утворюють штучну нейронну мережу (рис. 2).

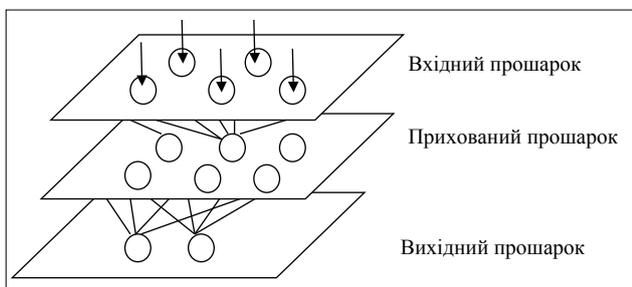


Рис. 2. Діаграма простої нейронної мережі [4]

Вхідний прошарок отримує інформацію із зовнішнього середовища і передає її на наступний рівень, де вона аналізується та обробляється. Після цього з проміжного прошарку вже оброблена інформація надходить до вихідного прошарку, з якого безпосередньо до зовнішнього середовища. Передача інформації від одного нейрона до іншого є важливим аспектом діяльності нейромереж.

Загалом же, етапами рішення задач за допомогою штучних нейронних мереж є [5]:

1. Збір даних для навчання.
2. Підготовка та нормалізація даних.
3. Вибір топології мережі.
4. Експериментальний підбір характеристик мережі.
5. Експериментальний підбір параметрів навчання.
6. Процес навчання.
7. Перевірка адекватності навчання.
8. Корекція параметрів, кінцеве навчання.
9. Вербалізація мережі з метою подальшого використання.

Штучні нейронні мережі вирішують широке коло завдань відповідно до виконуваних ними функцій. Основні з таких функцій можемо узагальнити в таблиці 1.

Отже, як бачимо з таблиці, штучні нейронні мережі виконують досить багато функцій, які можуть бути застосовані керівництвом для вирішення конкретних завдань, що стоять перед підприємством.

Розглянемо також, які практичні завдання вирішують штучні нейронні мережі в межах діяльності підприємства. Вони представлені нами в табл. 2.

Загалом же, на нашу думку, використання нейронних мереж надає певні переваги для підприємств, що їх використовують, зокрема:

- можливість використання для задач з неповною інформацією, коли традиційні математичні моделі не дають бажаного результату;
- підвищення точності рішення та зниження його суб'єктивності;
- більш детальне вивчення процесів та ситуацій;
- можливість використовувати різноманітні методи аналізу та велике число алгоритмів;
- здатність вирішувати ті завдання, які раніше не вирішувались;
- прискорення процесу прийняття рішень та ін.

Отже, штучні нейронні мережі дозволяють досягнути нової якості роботи, отримати економічний ефект від їх впровадження або по-новому організувати процес прийняття рішення.

Таблиця 1

Основні функції штучних нейронних мереж

Функція	Зміст	Застосування
Класифікація образів	визначення приналежності вхідного образу, представленого вектором ознак до одного або декількох попередньо визначених класів;	розпізнавання літер, мови.
Кластеризація/ категоризація	віднесення схожих образів до одного кластеру;	для здобування знання, стиснення даних та дослідження їх властивостей.
Апроксимація функції	знаходження невідомої функції F, спотвореної шумом;	для задач моделювання.
Прогноз/ передбачення	передбачення значення в наступний період часу;	для прийняття рішень в бізнесі, науці та техніці.
Оптимізація	знаходження такого рішення, яке задовольняє системі обмежень і максимізує або мінімізує цільову функцію;	для оптимізації проблем в математиці, статистиці, економіці та ін.
Асоціативна пам'ять	знаходження необхідного документа по заданому змісту;	мультимедійні інформаційні бази даних.
Управління	розрахунок такого вхідного впливу, при якому система діє за бажаною траєкторією, заданою еталонною моделлю;	керівництво приладами.

Таблиця 2

Використання штучних нейронних мереж на підприємстві

Задача	Приклад
Управління цінами та виробництвом	система планування цін і затрат (залежність між витратами на рекламу, об'ємом продажу, цінами конкурентів, ціною продукції та ін.) на основі якої обирається оптимальна стратегія з точки зору максимізації прибутку або об'єму продажу.
Визначення факторів, що впливають на попит	прогнозування поведінки споживачів при зміні маркетингової політики, знаходження оптимальної стратегії реклами, визначення сегменту найбільш перспективних для даного товару споживачів.
Оцінка нерухомості	визначення ринкової вартості офісів, виробничих приміщень або земельних ділянок на основі порівняльного підходу.
Аналіз споживчого ринку	оцінка споживачів з точки зору ймовірності придбання ними певного товару.
Боротьба з шахрайством	обробка транзакцій з присвоєнням кожній операції відповідного рівня ризику. Спектр систем, які попереджують шахрайство, простягаються від шахрайства в сфері охорони здоров'я до кредитної сфери.

Проте вважаємо також, що штучні нейронні мережі мають найголовніший недолік: вони моделюють лише найголовніші елементи людського мозку. Біологічні нейрони набагато складніші, ніж їхні штучні аналоги. Але технологія постійно удосконалюється і розробники мереж постійно покращують штучні нейронні мережі, які все більше і більше починають нагадувати модель біологічного мозку людини.

Отже, розглянувши переваги та недоліки штучних нейронних мереж, можемо зробити висновок, що вони є обов'язковим елементом в діяльності кожного підприємства і покращують якість прийнятих управлінцями рішень на цих підприємствах. Оскільки не всі підприємства в змозі розробити власну нейросистему, то існує можливість використання вже створених програм.

В цьому контексті приведемо основні програми, що діють за принципом інтелектуальних систем (табл. 3).

Отже, штучні нейронні мережі є досить перспективним і дуже міцним аналітичним інструментом. Результатами їх впровадження на підприємстві, на нашу думку, стануть:

- 1) покращення якості продукції;
- 2) спрощення життя, шляхом зниження кількості механічної роботи;
- 3) підвищення точності важких розрахунків та передбачень;
- 4) підвищення точності маркетингових прогнозів;
- 5) зниження рівня злочинності в сфері високотехнологій.

Висновки та напрямок подальших досліджень. Таким чином, штучні нейронні мережі щільно увійшли в наше життя і в даний час широко використовуються при вирішенні найрізноманітніших завдань. Вони активно застосовуються там, де звичайні алгоритмічні рішення виявляються неефективними або зовсім неможливими. Але нейромережі не можна вважати універсальними для вирішення всіх обчислювальних проблем. Сьогодні нейронні мережі використовуються для роботи у відносно вузьких областях. Проте прогрес не стоїть на місці і нейронні мережі впевнено продовжують про-

Таблиця 3
Програми, що діють на основі штучних нейронних мереж

Назва програми	Характеристика
MATLAB	пакет прикладних програм, що дозволяє вирішувати задачі технічного обчислення.
GeneHunter	програмний пакет, що використовує генетичні алгоритми для рішення важких комбінаторних та оптимізаційних задач.
NeuroShell Trader	система, що передбачена для прогнозування та пошуку ефективних торгових стратегій на фінансових ринках.
NeuroShell Classifier	програма, яка передбачена для рішення завдань розпізнавання образів (ситуацій) та їх віднесення до тої або іншої категорії.

никати в наше життя. Вони вже дозволили впровадитися з низкою непростих проблем і обіцяють створення нових програм і пристроїв, здатних вирішувати завдання, які поки під силу тільки людині. Перспективою подальших досліджень в цьому напрямку нами визначено розгляд можливостей застосування штучних нейронних мереж в розрізі особливостей галузевого спрямування окремих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодянский Е.В., Руденко О.Г. Искусственные нейронные сети: архитектуры, обучение, применения, Харьков: Телетех, 2004. – 369 с.
2. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе (серия "Учебники экономико-аналитического института МИФИ" под ред. проф. В.В. Харитоновна). М.: МИФИ, 1998. – 224 с.
3. Хайкин Саймон. Нейронные сети. Полный курс. 2-е изд., испр.: Пер. с англ. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. – 1104 с.
4. Штучні нейронні мережі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.victoria.lviv.ua/html/neural_nets/Lecture1.htm.
5. Штучна нейронна мережа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Штучна_нейронна_мережа.

УДК 335.69.10.08

Черепня Г.М.
здобувач кафедри ЕОДСГ
Української інженерно-педагогічної академії

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ АНАЛІТИКО-ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ ЗАСАД

METHOD OF ASSESSMENT OF RISK LEVEL OF ENGINEERING ENTERPRISE WITH RESPECT TO ANALYTICAL AND INSTRUMENTAL PRINCIPLES

АНОТАЦІЯ

У статті удосконалено методичний підхід до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад та алгоритм ефективності прийняття управлінських рішень. Виходячи з результатів комплексної оцінки масштабів ризикового стану підприємства і прогнозу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища їх функціонування, формується система цілей і цільових показників оздоровлення підприємства на довгостроковий період; визначаються пріоритетні завдання; розробляється політика дій підприємства за основними напрямками його діяльності.

Ключові слова: оцінка, методика, ризик, рівень, аналітико-інструментальні засади, управлінське рішення.

АННОТАЦИЯ

В статье усовершенствован методический подход к оценке уровня риска машиностроительных предприятий с учетом аналитико-инструментальных основ и алгоритм эффективности принятия управленческих решений. Исходя из результатов комплексной оценки масштабов рискованного состояния предприятия и прогноза факторов внешней и внутренней среды их функционирования, формируется система целей и целевых показателей оздоровления предприятия на долгосрочный период; определяются приоритетные задачи; разрабатывается политика действий предприятия по основным направлениям его деятельности.

Ключевые слова: оценка, методика, риск, уровень, аналитико-инструментальные основы, управленческое решение.

ANNOTATION

This article improves methodical approach to assessing the level of risk of engineering companies with respect to analytical and instrumental framework and algorithm of efficiency of decision-making. Based on the results of a comprehensive assessment of the scale of enterprise's risk and prognosis of factors of their external and internal environment, a system of goals and targets on a long recovery period has to be established. The paper defines priorities and develops the policy of enterprise actions in key areas of its operations.

Keywords: evaluation, methodology, risk, level, analytical and instrumental fundamentals, management decision.

Постановка проблеми. Сьогодні поступова діяльність ринкового механізму України призводить до того, що низка машинобудівних підприємств не можуть підтримувати в задовільному стані свій фінансово-господарський стан. Ризики, що виникають при несприятливому розвитку подій, можуть сприяти ще більшому входженню підприємств у кризовий стан. А відсутність фінансових джерел для технічної реконструкції і переходу на випуск конкурентоспроможної продукції «відкине» таких суб'єктів господарювання за межі виживання. Саме тому теперішній стан розвитку більшості машинобудівних підприємств та низки галузей фахівці продовжують визначати як ризиковий.

Типовою ситуацією для багатьох підприємств є спад виробництва, цінові та структурні диспропорції, випуск неконкурентоспроможної продукції, зниження продуктивності праці, масова збитковість та низька рентабельність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням ризиків підприємств і управління ними, знайшло відображення в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених економістів. Серед них: М.І. Діба [1], М.В. Ніколайчук [2], Н.В. Мисак [3], А.В. Некрасова [4], Г.Ю. Кім [5], І.М. Приймак [6], Г.О. Партин [7], М.О. Фесюк [8] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте динамічність процесів ринкового розвитку економіки потребує подальших досліджень щодо удосконалення методичного підходу до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад та алгоритму ефективності прийняття управлінських рішень.

Постановка завдання – удосконалення методичного підходу до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подолання ризикового стану – це управлінський процес. Успіх управління залежить від своєчасного розпізнавання ризику та вживання дієвих методів його уникнення. Адже, незважаючи на позитивні зміни в розвитку економіки, за останні роки існує стійка тенденція зростання кількості неплатоспроможних та збанкрутілих підприємств практично в усіх галузях економіки країни. Це пояснюється тим, що машинобудівні підприємства перебувають під постійним впливом зовнішніх та внутрішніх ризиків, які призводять їх до фінансової кризи. Відповідними чинниками є низька ефективність, відсутність дієвих стимулів підприємницької діяльності, значні структурні диспропорції, інфляційні катаклізми, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках.

У таких умовах господарювання управління підприємством набуває несприятливого характеру [2-5]. Тому серед тієї низки проблем, які змушені розв'язувати сучасні українські маши-

нобудівні підприємства, вагоме місце займає оцінка рівня ризику, яка ґрунтується на своєчасній діагностиці ступеня та причин ризиків і реалізації адекватних аналітико-інструментальних управлінських програм.

Ефективність управління ризиками з урахуванням аналітико-інструментальних засад характеризується ступенем досягнення цілей пом'якшення, локалізації або позитивного використання управлінських параметрів у зіставленні з витраченими на це методами. Особливістю управління ризиками на машинобудівних підприємствах з урахуванням аналітико-інструментальних засад є те, що в силу умов прийняття управлінських рішень часто здійснюється в обстановці зниження керованості підприємством, дефіциту часу, високої міри невизначеності [7; 8].

Методика оцінки рівня ризику на машинобудівних підприємствах повинна враховувати сучасний етап розвитку теорії і практики менеджменту, механізми упередження і подолання ризикових впливів. Реалізація такої методики оцінки має передбачати своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності машинобудівного підприємства.

Методичний підхід до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад подано на рисунку 1.

На першому етапі здійснюється аналіз та оцінка діяльності машинобудівних підприємств з

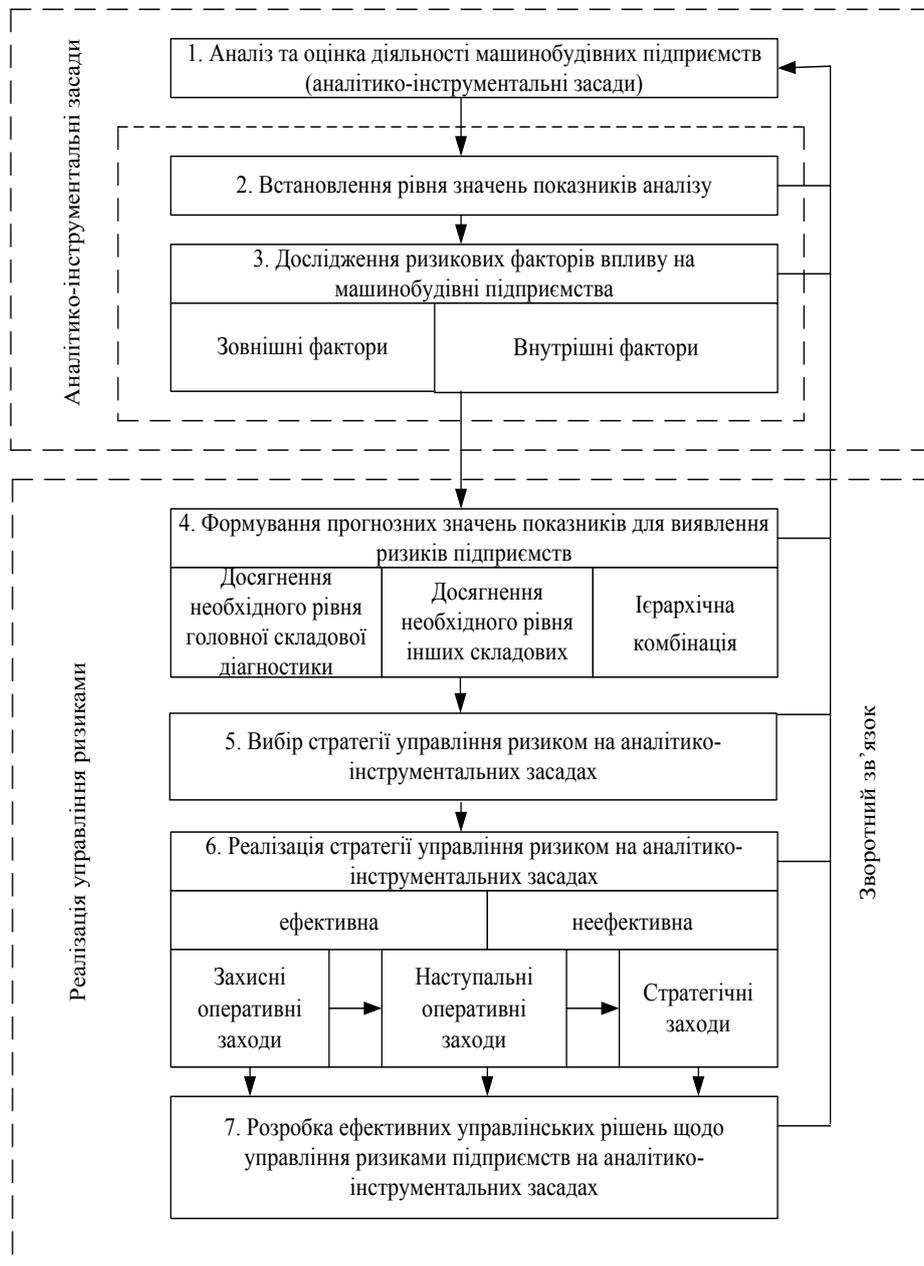


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад

урахуванням аналітико-інструментальних засад. На другому – діагностика рівня значень показників машинобудівних підприємств, тобто здійснюється розрахунок інтегрального показника.

Основні переваги використання даного показника полягають у тому, що він враховує специфіку діяльності українських машинобудівних підприємств у залежності від їх фінансово-економічного стану, містить оптимальне число кількісних показників, які всебічно характеризують стан підприємства, а також дозволяє визначати рівень стану.

Визначення положення машинобудівних підприємств пропонується здійснювати для покращення подальших дій по виявленню найбільш значущих факторів, що призвели до ризикового стану, і вибору програм щодо їх нейтралізації. Це обумовлено тим, що саме по собі отримане значення інтегрального показника не завжди дозволяє виявити наявність ризику, тому що низькі значення одних показників можуть перекриватися високими в інших [5-7].

Третій етап – ризиковий стан підприємства може бути зумовлений дією внутрішніх і зовнішніх факторів. На наступному етапі відбувається формування системи цілей машинобудівного підприємства, адекватних його рівню, з урахуванням прогнозу розвитку основних факторів, що визначають ризик [2; 10]. На основі загальної мети варто розробити конкретні тактичні цілі або напрями виходу з стану ризику.

При виборі стратегії управління ризиком машинобудівних підприємств на аналітико-інструментальних засадах доцільно керуватися таким:

- при значеннях показників рентабельності, платоспроможності і фінансової стійкості, що набагато нижчі за граничні або близькі до нуля, варто використовувати стратегію скорочення. При цьому відбувається скорочення обсягів виробництва нерентабельної продукції, ліквідація нерентабельних і неефективних підрозділів тощо [9-10];

- при значеннях досліджуваних показників, які нижче за нормативні, необхідно застосовувати стратегію обмеженого росту. Ця стратегія рекомендується у випадках, коли на машинобудівному підприємстві стабілізувався випуск продукції, що має стійкий попит і є прибутковою. Тому підприємство може незначно нарощувати обсяги вже освоєної продукції, подбавши про ринки збуту. При цьому ризик неотримання прибутку мінімальний [8; 10];

- при високих значеннях показників, коли підприємство перебуває у зоні стійкої роботи, доцільно використовувати стратегію зростання. При

здійсненні даної стратегії забезпечується приріст обсягів товарної продукції за рахунок: відновлення і модернізації устаткування, впровадження прогресивної технології, поліпшення якості продукції, удосконалення організації виробництва і праці, раціоналізації обслуговування робочих місць, скорочення простоїв і втрат робочого часу [9; 10];

- найбільш ефективною є стратегія антиризикованості, узгоджена з вже адаптованою структурою, яка дозволяє досягти максимальної паралельності аналітико-інструментальних робіт та здійснити зміни в обмежений термін [8; 9].

На шостому етапі – реалізація стратегії управління ризиком машинобудівних підприємств на аналітико-інструментальних засадах полягає у виборі і використанні діючих внутрішніх механізмів нейтралізації ризикового стану на підприємстві, які побудовано на здійсненні низки визначених заходів.

На сьомому етапі – розробка ефективних управлінських рішень щодо управління ризи-

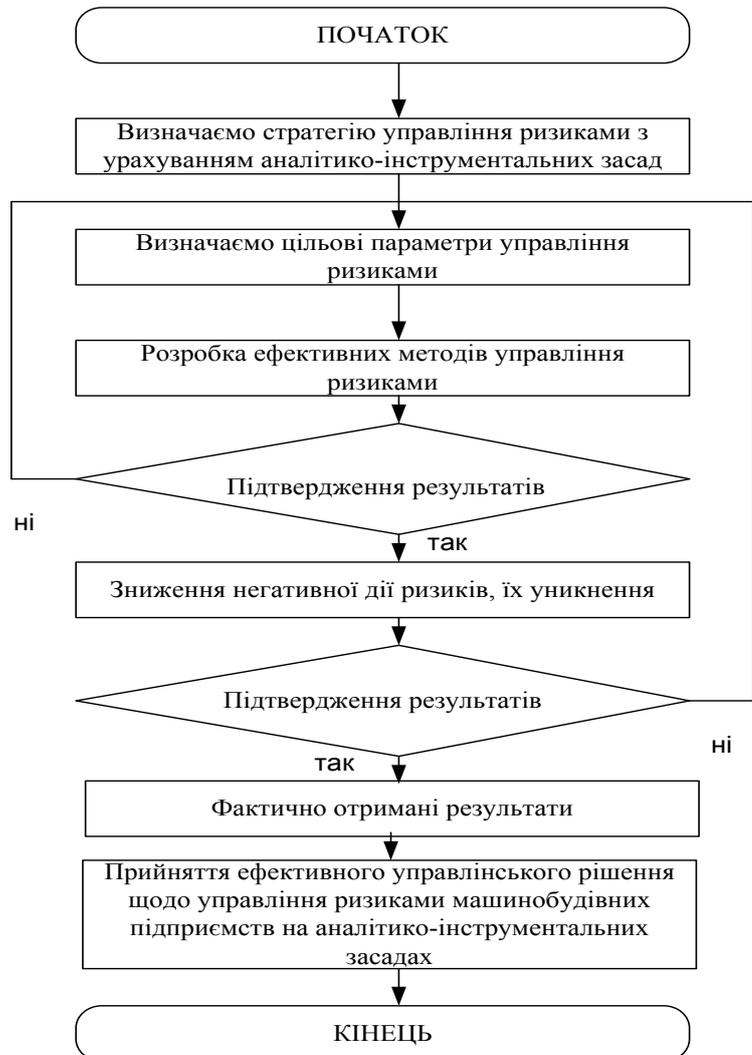


Рис. 2. Алгоритм ефективності прийняття управлінських рішень щодо управління ризиками машинобудівних підприємств на аналітико-інструментальних засадах

ками підприємств на аналітико-інструментальних засадах полягає у прагненні наблизитися до цільової прибутковості й уникненні ризиків, знаходженні нових, нестандартних рішень в ситуаціях, що вимагають новітнього мислення.

Алгоритм ефективності прийняття управлінських рішень щодо управління ризиками підприємств на аналітико-інструментальних засадах представлено на рисунку 2.

Реалізація усього комплексу прийнятих управлінських рішень щодо управління ризиками на аналітико-інструментальних засадах дозволить машинобудівним підприємствам досягти поставленої цілі і переміститися в зону з меншим рівнем ризику, тобто необхідно перейти до наступальних оперативних заходів, а при необхідності – до стратегічних заходів, коректуючи рішення в залежності від станів ризику. При прийнятті управлінських рішень необхідно чітко виділити, які ресурси й у якій кількості для цього будуть потрібні і які значення запланованих показників необхідно досягти. Так само слід закріпити виконання окремих заходів за відповідними функціональними підрозділами підприємства, установити чіткі терміни завершення робіт і призначити відповідальних за їх виконання.

Висновки. На основі визначеного методичного підходу до оцінки рівня ризику машинобудівних підприємств з урахуванням аналітико-інструментальних засад та алгоритму ефективності прийняття управлінських рішень, виходячи з результатів комплексної оцінки масштабів ризикового стану підприємства і прогнозу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, формується система цілей і цільових показників оздоровлення підприємства на довгостроковий період; визначаються пріоритетні завдання і розробляється політика дій підприємства за основними напрямками його діяльності. Саме тому зменшення та уникнення ризику дає новий поштовх

розвитку підприємства, сприяє переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого подолання можливого (існуючого) ризику значно підвищується ефективність менеджменту на підприємстві, повільний еволюційний ріст підприємства змінюється різким революційним стрибком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діба М.І. Сутність та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М.І. Діба // Економіка і держава. – 2007. – № 8. – С. 56-64.
2. Ніколайчук М.В. Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства / М.В. Ніколайчук // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 132-137.
3. Мисак Н.В. Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н.В. Мисак // Науковий вісник. – 2005. – № 15. – С. 168-171.
4. Некрасова А.В. Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А.В. Некрасова // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 89-93.
5. Кім Г. Ю. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки / Г. Ю. Кім // Фінанси України. – 2008, № 5. – С. 101-106.
6. Приймак І.М. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І.М. Приймак // Формування ринкової економіки України. – 2009. – № 19. – С. 413-419.
7. Прут М.О. Основні методи оцінки рівня фінансового ризику / М.О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 2. – С. 202-206.
8. Фесюк М.О. Аналіз фінансових ризиків в системі управління підприємством / М.О. Фесюк, В.Л. Фесюк // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 78-82.
9. Партин Г.О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г.О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 66-69.
10. Підлісна О.А. Оцінка ризиків: проблема вибору методик / О.А. Підлісна, Ю.В. Тюленева // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 209, т. 4. – С. 967-974.

УДК 640.4.03

Шацька З.Я.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну***Матюшко Н.Г.***магістр факультету економіки та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВАМИ РІЗНИХ ТИПІВ

PECULIARITIES OF FORMING STRATEGIC RECRUITMENT BY ENTERPRISES OF DIFFERENT TYPES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано еволюцію поняття «стратегія» починаючи з давньогрецьких часів і до сьогодення. Визначено п'ять основних підходів до трактування поняття «стратегія» як план, позиція, принцип та перспектива. Розкрито підходи до формування стратегії науковими школами стратегії. Показано зміну підходів до формування стратегії в еволюції систем управління підприємством, а саме на етапах бюджетування, довгострокового планування, стратегічного планування та стратегічного управління. Визначено, що місце та роль підприємства, яке воно займе на ринку у зовнішньому середовищі, пов'язане із формуванням особливого стратегічного набору. Обґрунтовано вибір стратегії будь-якого рівня зі стратегічного набору для великих, середніх та малих підприємств.

Ключові слова: стратегія підприємства, стратегічний набір підприємства, корпоративна стратегія, конкурентна стратегія, функціональна стратегія, конкретна стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована эволюция понятия «стратегия» начиная с древнегреческих времен и до настоящего. Определены пять основных подходов к трактованию понятия «стратегия» как план, позиция, принцип и перспектива. Раскрыты подходы к формированию стратегии научными школами стратегии. Показано изменение подходов к формированию стратегии в эволюции систем управления предприятием, а именно на этапах бюджетирования, долгосрочного планирования, стратегического планирования и стратегического управления. Определено, что место и роль предприятия, которое оно займет на рынке во внешней среде, связано с формированием особого стратегического набора. Обоснован выбор стратегии любого уровня из стратегического набора для больших, средних и малых предприятий.

Ключевые слова: стратегия предприятия, стратегический набор предприятия, корпоративная стратегия, конкурентная стратегия, функциональная стратегия, конкретная стратегия.

ANNOTATION

The article analyzes the evolution of the concept of "strategy" since ancient Greek times to the present. It identifies five main approaches to interpretation of the concept of "strategy" as a plan, position, principles and perspectives. Approaches to strategy formation by the research schools of strategy are revealed. The change of approaches to strategy development in the evolution of management systems of enterprise, namely, at the stages of budgeting, long-term planning, strategic planning and strategic management is shown. It is determined that the place and role of the company, which it will take in the market in the external environment is associated with the formation of special strategic recruitment. The choice of strategy at all levels of the strategic set justified for large, medium and small enterprises.

Keywords: strategy of enterprise, strategic recruitment by enterprise, corporate strategy, competitive strategy, functional strategy, specific strategy.

Постановка проблеми. У сучасних кризових умовах господарювання перед вітчизняними підприємствами, що функціонують на ринку, постає проблема ефективної діяльності на майбутній період. Підприємства змушені пристосуватися, адаптуватися, а також випереджати постійні зміни навколишнього середовища. Тому без формування і чіткого визначення довгострокового напряму розвитку підприємству складно вижити в умовах конкуренції та динамічних змін на ринку. Визначити довгостроковий напрям розвитку підприємству допомагає формування стратегії. Саме стратегія забезпечує підприємству обрання раціонального шляху розвитку і створює найважливіші конкурентні переваги: покращує ефективність управління; надає змогу відслідковувати та своєчасно реагувати на вплив різних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища; адаптує до змін у зовнішньому середовищі; своєчасно гнучко вирішує проблеми, які виникають. На усіх рівнях управління підприємством підвищується вміння приймати оптимальні, ефективні та своєчасні управлінські рішення, які будуть здійснювати вплив на майбутнє і узгоджувати поточну діяльність з стратегічними цілями підприємства. Саме постановка цілей, розробка оптимального набору стратегій довгострокового розвитку є основними завданнями стратегічного управління на підприємстві.

Отже, незважаючи на велику різноманітність підходів, принципів та завдань стратегічного управління на підприємстві, недостатньо вирішеним залишається питання вибору необхідних видів стратегій на усіх етапах розвитку підприємства, тобто формування стратегічного набору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо змісту та різновидів стратегії підприємства в економічній літературі існують різні погляди. Зміст поняття стратегії змінювався під впливом змін динамічного зовнішнього середовища та економічного розвитку суспільства, формування промислових підприємств. Сьогоднішні реалії загострення конкуренції, кризового стану в різних галузях економіки та

постійні зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємств змусили сучасних науковців переглядати традиційні підходи до формування та вибору оптимальної стратегії підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питанням теорії та практики, що пов'язані із формуванням та вибором оптимальної стратегії розвитку організацій, присвячені праці таких провідних вітчизняних та закордонних вчених, як: І. Ансофф, В.О. Василенко, В. Герасимчук, П. Друкер, І.А. Ігнат'єва, Д. Кліланд, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, В.В. Пастухова, М. Портер, Дж. Стрікленд, А. Чендлер та ін.

Вітчизняний та зарубіжний досвід, спрямований на вирішення довгострокових проблем розвитку підприємств, дає можливість виділити набір базових стратегій. Проте стратегічний набір для кожного підприємства є індивідуальним і залежить від потенціалу самого підприємства, ступеня впливу зовнішнього середовища, а також реакції підприємства на ці зміни.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення різних підходів до формування стратегії в еволюції систем управління підприємством та обґрунтування формування оптимального стратегічного набору різних типів вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «стратегія» походить від грецького *strategia* (стратос – військо, аго – веду) і означає «мистецтво розгортання військ в бою» або «мистецтво генерала». З винайденням конвеєра та становленням перших промислових підприємств термін «стратегія» було запозичене з військового лексикону. У кінці XIX – на початку XX століття поняття «стратегія» почало використовуватися в науці та практиці управління. Було розроблено п'ять основних визначень поняття «стратегія», які отримали загальну назву «П'ять «П» стратегії»:

1. Стратегія – це план дій вищого керівництва для досягнення довгострокових результатів, що відповідають цілям та завданням підприємства.

2. Стратегія – це принцип поведінки або слідування певній моделі поведінки.

3. Стратегія – це позиція або створення шляхом різних дій унікальної та цінної позиції підприємства на ринку.

4. Стратегія – це перспектива, тобто основний спосіб дій підприємства у майбутньому.

5. Стратегія – це сприятливий прийом, маневр, що застосовується підприємством з метою перехитрити противника або конкурента.

У подальшому були сформовані різні теорії стратегії та виникло десять точок зору на процес формулювання, якості та реалізації стратегії підприємства, які отримали назву «школи стратегії». Оскільки школи стратегій формувалися еволюційно, то і погляди шкіл перебували у постійному розвитку: від необхідності

централізовано формувати стратегію, яка сама собою реалізується (школа дизайну), до врахування спрощеного системного підходу стосовно процесу розробки та реалізації стратегії підприємства (школа конфігурації). Погляди різних закордонних шкіл стратегії склали підґрунтя до подальшого розвитку стратегічного менеджменту.

Паралельно із змінами умов діяльності підприємств, підвищенням рівня нестабільності зовнішнього середовища відбувалася еволюція систем управління підприємством. На початку XX століття управління підприємством здійснювалось на основі складання щорічного бюджету, який мав короткостроковий характер та внутрішню спрямованість і уявляло собою закриту систему, яка не орієнтувалась на ринок. Використання бюджетування як системи управління підприємством не враховувало довгостроковий розвиток підприємства та зміни у зовнішньому середовищі.

Ринкова орієнтація підприємства потребувала поступової зміни задач управління. Підприємство поступово ставало відкритою системою. З середини 50-х років XX ст. підприємства перейшли до використання довгострокового планування, як системи управління, що давало можливість планувати подальший розвиток підприємства, але не враховувало впливу наростаючих змін у зовнішньому середовищі. Посилення впливу та нестабільності зовнішнього середовища в кінці 60-х років XX ст. змусило підприємства перейти до використання нової системи управління – стратегічного планування. У 80-х роках XX ст. значно збільшилися витрати підприємств на впровадження нововведень та ще більше ускладнилися ринкові умови. У зовнішньому середовищі підприємства з'явилися джерела глобальної нестабільності: політичні, екологічні, соціальні, які набули системного характеру та змушували його перейти до стратегічного управління. Таким чином, з часом система стратегічного управління підприємством все більш ускладнювалася і одночасно змінювався зміст стратегії підприємства [1, с. 6].

Визначень терміна «стратегія» є багато, що пов'язано зі всебічними науковими дослідженнями у цьому напрямі. У сучасній науковій літературі під «стратегією» розуміють мистецтво або загальний план здійснення масштабних операцій, які мають довготривалі наслідки. Цей план охоплює процедури підготовки та організації таких операцій і визначення напрямів використання наявних ресурсів таким чином, щоб за фактично існуючих умов досягти визначеної мети довгострокового характеру.

О.Б. Трояновська констатує, що стратегія – це загальний план проведення роботи, план з визначенням напрямів здійснення діяльності, або, ще конкретніше, план напрямів раціонального використання ресурсів на перспективу [5, с. 6].

О.М. Лизун зазначає, що стратегія – це довгостроковий, конструктивний, стійкий до мінливих умов зовнішнього середовища план, що спрямований на досягнення успіху в кінцевому результаті [4, с. 2].

Варто зазначити, що нині у менеджменті організації термін «стратегія» тлумачиться як програма дій, що визначає розвиток (напрями розвитку) організації та її відповідне управління у довгостроковому контексті, а також комплекс процедур для досягнення поставлених цілей у мінливих умовах зовнішнього оточення існування відкритої організації.

Отже, у більш вузькому трактуванні стратегію можна розглядати як план можливих напрямів найбільш ефективного розподілу ресурсів щодо забезпечення позитивного розвитку підприємства на довгострокову перспективу в мінливих умовах динамічного зовнішнього оточення. На нашу думку, стратегія підприємства – це довгостроковий план розвитку підприємства, що визначає основні цілі та напрями його діяльності, а також засоби з їх реалізації в умовах динамічного внутрішнього та зовнішнього середовища.

Сучасна модель стратегії – це модель адаптивної поведінки для забезпечення ефективного функціонування і досягнення стратегічних цілей організації.

У сучасній літературі широко висвітлено базисні (еталонні) стратегії розвитку підприємства, які ґрунтуються на чотирьох підходах до зростання і пов'язані зі зміною існуючого стану на бажаний одного чи кількох з п'яти елементів: ринку; продукту; технології; галузі; положення фірми в середині галузі [2, с. 111]. До базисних стратегій належать: стратегія розви-

тку (росту), стабілізації (обмеженого розвитку) та скорочення (ліквідації).

Стратегії різного типу, які розробляються підприємством на певний термін часу, відображають специфіку його функціонування та є взаємопов'язаними, утворюють певну систему, яка називається стратегічний набір. У деяких літературних джерелах він отримав назву «піраміда стратегій» (рис. 1). Стратегічний набір вказує на місце та роль підприємства у зовнішньому середовищі.

Корпоративна стратегія – це головна стратегія, яку розробляє підприємство на різних ринках з диверсифікованою продукцією.

Конкурентна стратегія визначає місце і роль підприємства у конкурентному середовищі.

Функціональна стратегія розробляється з урахуванням корпоративної і конкурентної стратегії за функціональними сферами діяльності підприємства. Їх розробляють для кожного функціонального напрямку: виробництво, постачання, збут, фінанси, маркетинг, інновації, управління персоналом, інвестиції.

Конкретні стратегії – це забезпечуючі стратегії, що розробляються в процесі реалізації функціональних стратегій на нижчих рівнях управління підприємством.

Процес побудови стратегічного набору підприємства є діяльністю, що здійснюється на усіх рівнях управління підприємством. Однак стратегічного набору для підприємств різних типів не буває, тому що його комбінування залежить від особливостей функціонування кожного окремого підприємства.

При цьому вибір будь-якої стратегії зі стратегічного набору повинен бути узгодженим з цілями підприємства і базуватися на тих ресурсах, якими воно володіє або в змозі залучити.

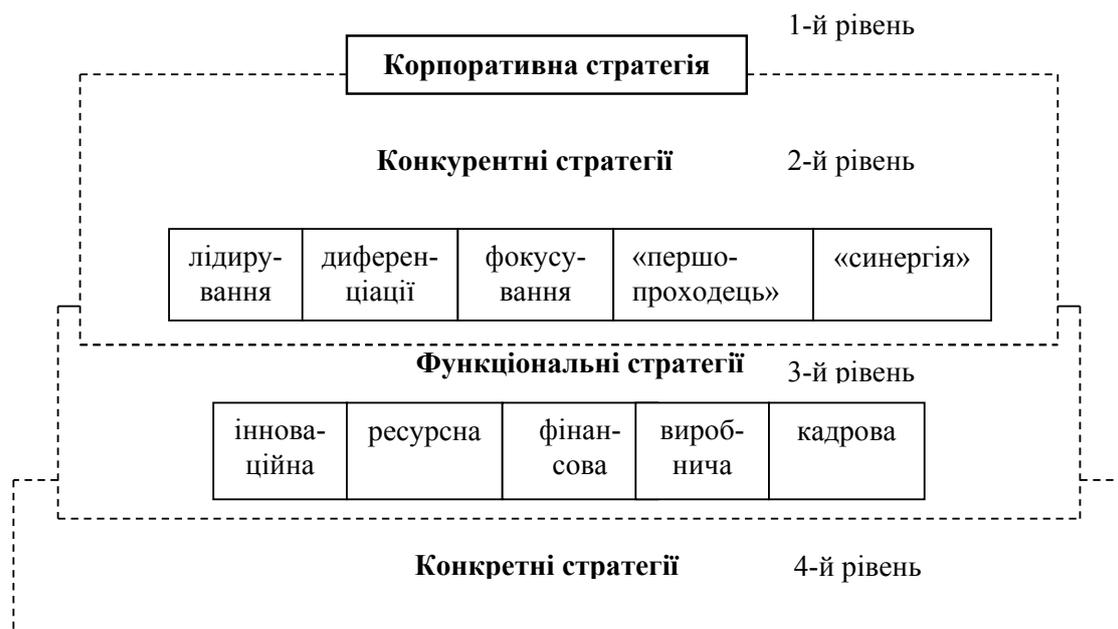


Рис. 1. Стратегічний набір організації

Обов'язковою передумовою формування стратегічного набору на підприємстві має бути повна сумісність обраних стратегій та забезпечення зростання синергійного ефекту.

Одночасно ключову роль при розробці кожної стратегії у стратегічному наборі відіграють зовнішні середовище, ступінь його динамічності, мінливості і навіть агресивності.

У ході формулювання власної стратегії розвитку в умовах невизначеності та кризи, вітчизняні підприємства часто змушені використовувати сильно узагальнену, неповну і неточну інформацію щодо різних альтернатив і не можуть передбачити усі можливості, які відкриються під час процесу реалізації даної стратегії, коли з'явиться точніша інформація і виникнуть нові альтернативи.

Одночасно при виборі та формуванні стратегії керівництво повинно чітко усвідомлювати, до якого типу відноситься підприємство, оскільки стратегічний набір для малих, середніх та великих суб'єктів господарювання відрізняється множиною стратегій, що можуть бути застосовані (табл. 1).

Малі підприємства зазвичай є більш гнучкими у порівнянні з підприємствами інших типів, що дає їм змогу більш оперативно планувати та перебудовувати свою діяльність. В якості головної стратегії такі підприємства можуть обрати усі види корпоративної стратегії. Але пріоритетною для малого підприємства є стратегія розвитку. До основних видів стратегій малого суб'єкта відносять стратегію копіювання, стратегію оптимального розміру, стратегію участі в продукті великого підприємства, стратегію використання переваг великого підприємства. Спрямованість цих стратегій – зведення до мінімуму гостроти конкуренції з великими підприємствами та якнайкраще використання їх гнучкості. Внаслідок недостатніх ресурсних можливостей малого підприємства та неспроможності працювати на широкому ринковому сегменті таким підприємствам краще обирати в якості конкурентної стратегії стратегію фокусування на ринковій ніші.

Середні підприємства в якості головної стратегії також можуть обрати всі види корпоративної стратегії. Найкраще для таких підприємств – обрати один із чотирьох видів стратегії зростання залежно від темпів їх зростання та темпів зростання ринкової ніші, в якій функціонують підприємства. До таких стратегій відносяться стра-

тегія збереження, стратегія пошуку загарбника, стратегія лідерства у ніші, стратегія виходу за межі ніші [3]. Ринкова ніша для середніх підприємств – це засіб конкурентної боротьби з великими підприємствами. Для забезпечення життєдіяльності вони мають дотримуватися спеціалізації на ринковій ніші, що забезпечується використанням конкурентної стратегії фокусування на ринковій ніші або фокусування на унікальності.

Стратегії для великих підприємств слід обирати на основі аналізу ключових чинників, що характеризують їхній стан з урахуванням результатів аналізу портфеля різних видів бізнесу, а також характеру і сутності реалізованих стратегій [3]. Великі підприємства в якості головної стратегії також можуть обрати усі види корпоративної стратегії. Найкраще для таких підприємств – обрати один із чотирьох видів стратегії зростання, узгоджуючи її з конкурентною стратегією лідерства за витратами або диференціації. Тому що діяльність великих підприємств зазвичай спрямована на довгостроковий розвиток і вони мають у достатній кількості необхідні ресурси для такого розвитку.

Досвід провідних зарубіжних підприємств підтверджує, що саме їх орієнтація на довгостроковий розвиток, напрям якого визначається стратегіями зростання, конкретний вибір та чітке узгодження стратегій у стратегічному наборі забезпечує конкурентоспроможність підприємству та підвищення ефективності його діяльності на перспективу.

Нестабільність та непередбачуваність сучасної ситуації в Україні, фінансово-економічна криза, мінливість кон'юнктури ринку, сильний тиск політичних та економічних чинників обумовив виникнення певних труднощів, пов'язаних із визначенням перспективних напрямів розвитку вітчизняних підприємств, знизив їхні конкурентні позиції, що у свою чергу негативно позначилося на функціонуванні підприємств у цілому. Такі тенденції призвели до того, що на даному етапі більшість вітчизняних підприємств, особливо малих, не розвиваються, а призупиняють свою діяльність, використовуючи стратегію скорочення шляхом виживання (утримання позицій на ринку) або взагалі стратегію ліквідації.

Висновки. Таким чином, правильне визначення напрямку подальшого розвитку як малих, так і середніх і великих підприємств у сучасних складних умовах забезпечується шляхом вибору

Таблиця 1

Типовий стратегічний набір для малих, середніх та великих суб'єктів господарювання

Стратегічний набір/ стратегія	Тип підприємства		
	мале	середнє	велике
Корпоративна	зростання, стабілізація, скорочення		
Конкурентна	фокусування на ринковій ніші	диференціація, фокусування на ринковій ніші та фокусування на унікальності	лідерство у зниженні витрат, диференціація
Функціональна	інноваційна, маркетингова, виробнича, ресурсна, збутова, інвестиційна, кадрова		
Конкретна	стратегія діяльності конкретного підрозділу підприємства		

та формуванням унікального стратегічного набору підприємства. Усі стратегії в такому наборі повинні бути взаємоузгодженими, сумісними та забезпечувати зростання синергічного ефекту.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі можуть бути спрямовані на розробку стратегічного набору підприємства, адаптованого до сучасних реалій функціонування вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горелов Д.О. Стратегія підприємства : навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко. – Харків : Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.
2. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти / Калиніченко Ю. // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106-115.
3. Лайко О.О. До формування стратегій розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/24.pdf.
4. Лизун О.М., Гуріна Н.Д. Формування стратегії розвитку підприємства // Технології та дизайн. – 2013. – № 1(6). – С. 1-7.
5. Трояновська О.Б. Конспект лекцій з курсу «Стратегія підприємства» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, денної і заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства») / О.Б. Трояновська ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 121 с.

УДК 336.77:336.71

Шацька З.Я.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну***Тимченко І.В.***магістр факультету економіки та бізнесу
Київського національного університету технологій та дизайну*

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

PROBLEMS IN THE BANKING LENDING TO ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та методологічні аспекти щодо особливостей кредитування вітчизняних аграрних підприємств на сучасному етапі з урахуванням впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників. На основі визначених чинників узагальнено проблеми залучення банківських кредитів у сільське господарство країни. Виявлені проблеми забезпечення аграрних підприємств фінансовими ресурсами дозволили визначити напрями вдосконалення системи банківського кредитування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Визначено схему кредитування підприємств агропромислового комплексу шляхом використання лізингу. Особлива увага приділяється розрахунку ефективності лізингової операції для вітчизняного товаровиробника. Сформовано принципи кредитування сільськогосподарських товаровиробників на сучасному етапі. Визначено напрями удосконалення процесу довгострокового кредитування вітчизняних сільськогосподарських підприємств банками в ринкових умовах господарювання.

Ключові слова: сільськогосподарський товаровиробник, банківський кредит, державна підтримка, лізинг, платоспроможність, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и методологические аспекты относительно особенностей кредитования отечественных аграрных предприятий на современном этапе с учетом влияния разных внешних и внутренних факторов. На основе выявленных факторов обобщены проблемы привлечения банковских кредитов в сельское хозяйство страны. Выявленные проблемы обеспечения аграрных предприятий финансовыми ресурсами позволили определить направления усовершенствования системы банковского кредитования отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определена схема кредитования предприятий агропромышленного комплекса путем использования лизинга. Особое внимание отводится расчету эффективности лизинговой операции для отечественного товаропроизводителя. Сформированы принципы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей на современном этапе. Определены направления усовершенствования процесса долгосрочного кредитования отечественных сельскохозяйственных предприятий банками в рыночных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, банковский кредит, государственная поддержка, лизинг, платежеспособность, риск.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical and methodological aspects regarding features of lending to domestic agricultural enterprises at the present stage, taking into account the effect of various external and internal factors. On the basis of the factors identified, the authors generalized problems of bank loans to the country's agriculture. Identified problems of agricultural enterprises' financial resources enable to determine the direction of improving the sys-

tem of bank lending to domestic agricultural producers. A scheme of lending to agricultural enterprises through the use of leasing is determined. Particular attention is paid to the calculation of the efficiency of leasing operations for domestic producers. The principles of lending to agricultural producers at the present stage are formed. The directions of improving the process of long-term loans of domestic agricultural enterprises by banks in the market conditions are determined.

Keywords: agricultural producers, bank credit, government support, leasing, solvency, risk.

Постановка проблеми. У безперервності відтворювального процесу і розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері важливе значення відіграє вітчизняна банківська система через запровадження прогресивних механізмів кредитування сільськогосподарських підприємств. Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин в аграрній сфері економіки пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху оборотних засобів підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних засобах від їхньої фактичної наявності.

Проблеми залучення банківських кредитів у сільське господарство особливо загострюються сьогодні, в умовах фінансово-економічної кризи, коли аграрна криза і некредитоспроможність аграріїв доповнюються фінансово-економічною кризою і відсутністю позикового капіталу у вітчизняних банках.

В умовах нестабільності економіки, кризи платежів, посилення інфляційних процесів значно зросло коло проблем у кредитуванні та комерційній підтримці вітчизняних аграрних підприємств. Це зумовлює необхідність їх оцінки, виявлення причин недофінансування та проведення подальшого аналізу щодо розв'язання зазначених проблем.

Для аграрних товаровиробників нашої країни доступ до позичкових ресурсів був і залишається досить складним, що спричинене як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Одна із умов отримання кредиту – кредитоспроможність позичальника, тобто гарантія повернення кредиту. В умовах же невисокого рівня прибутковості, а частіше збитковості, низької

ліквідності активів, сільськогосподарські підприємства некредитоспроможні. У результаті маємо замкнене коло: відсутність фінансових ресурсів – причина низької ефективності сільськогосподарського виробництва, а це, у свою чергу, унеможливує отримання кредитних ресурсів. У цих умовах необхідна розробка та реалізація нових, адекватних сучасним ринковим умовам підходів до фінансово-кредитного забезпечення галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми розвитку та вдосконалення кредитних відносин в аграрній сфері присвячені праці низки науковців та практиків, таких як В. Борисова, О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, М. Малік, О. Непочатенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Чупіс та ін. У їхніх дослідженнях розглядається широке коло питань стосовно взаємовідносин сільськогосподарських підприємств з комерційними банками, створення спеціалізованої фінансової інфраструктури, орієнтованої на обслуговування аграрного сектора, підвищення ефективності використання кредитних ресурсів тощо. Ці наукові здобутки стали фундаментальною основою вирішення найбільш актуальних питань фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва. Однак складність і масштабність проблемних питань вимагають подальшого удосконалення кредитної політики банків, яка б сприяла створенню економічних умов для ефективного використання кредитних ресурсів, припинення структурної перебудови економіки, її соціальної орієнтації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основними завданнями дослідження є виявлення основних теоретичних та методологічних аспектів щодо особливостей кредитування вітчизняних аграрних підприємств на сучасному етапі з урахуванням впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників. Існуючі дослідження обмежуються загальними характеристиками процесів і явищ в банківській діяльності без врахування галузевих особливостей діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення особливостей кредитування вітчизняних аграрних підприємств на сучасному етапі й розроблення пропозицій щодо стимулювання інвестиційного кредитування банками проектів в АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування вітчизняних аграрних підприємств базується на тих принципах, що й кредитування підприємств інших секторів економіки, але має суттєві особливості, які визначаються залежністю відтворювального процесу в галузі від природних умов. А це обумовлює, по-перше, чітку періодизацію процесу виробництва та унеможливує перерви в ньому, що викликає потребу в забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі в чітко визначений

час і в повному обсязі; по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів та зниження плати за кредит; по-третє, нееквівалентність обміну та низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребують зниження плати за кредит; по-четверте, низький рівень технічної оснащеності виробництва при високому рівні зносу техніки та використанні застарілої технології вимагає значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру; по-п'яте, підвищений рівень ризикованості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту.

Отже, банківське кредитування – це інструмент розвитку суб'єктів господарювання та забезпечення неперервності процесів суспільного відтворення шляхом перерозподілу тимчасово вільної вартості на умовах строковості, платності, повернення та забезпечення.

Необхідність використання кредиту в сільському господарстві зумовлена його відносно низькою дохідністю, залежністю від природо-кліматичних умов, потребою поповнення оборотного капіталу, придбання основних засобів, запровадження нових виробництв і прогресивних технологій. Аграрне виробництво має яскраво виражений циклічний характер відтворення і є більш відсталим порівняно з промисловою сферою. Все це зумовлює наявність у сільгоспвиробників власного обігового капіталу і необхідність використання залучених коштів.

Більшість підприємств і банківів основною перешкодою активізації кредитування сільського господарства сьогодні вважають проблему кредитної застави. Останнім часом це питання почало вирішуватись шляхом застави особистого майна власників господарства, і хоча його вартість найчастіше не покриває сам кредит, проте це є ефективним стимулом для повернення кредиту. Застава особистого майна керівників підприємства широко використовується в інших, розвинутих, країнах, однак в Україні поки що або самі підприємці не хочуть ризикувати власним майном, або банки відмовляються зі зрозумілих причин брати в заставу будинки, якщо в них прописані діти.

З метою удосконалення процесу довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств банкам необхідно:

1. Ретельно оцінювати грошові потоки від інвестиційних проектів, що кредитуються. Це обумовлено тим, що грошові потоки на сьогодні є основним джерелом погашення довгострокових кредитів у сільськогосподарських підприємствах.

2. Звертати увагу на придатність об'єктів застави з точки зору можливості їх самостійного використання, перспектив їх розвитку тощо. Це обумовлено тим, що в аграрному секторі України склалася ситуація, коли об'єкт довгострокового кредитування одночасно виступає об'єктом застави.

3. Здійснювати контроль в процесі супроводу довгострокового кредиту за такими основними напрямками: цільове використання кредиту; фінансовий стан позичальника; стан збереження застави; своєчасність повернення основного боргу і відсотків; стан реалізації інвестиційного проекту та його функціонування.

Нині, в умовах економічної нестабільності, коли кредитоспроможність аграрних підприємств значно знизилася, а ціна кредиту виросла, можливості отримання кредитних ресурсів, особливо довгострокових, дуже обмежені. З іншого боку, необхідність оновлення основних фондів, гостра нестача сільськогосподарської техніки вимагають значних довгострокових фінансових ресурсів із застосуванням нетрадиційних форм і схем кредитування підприємств агропромислового комплексу.

Саме ефективність лізингу полягає у можливості використання особливих джерел фінансування і нерозривно пов'язана з поточним фінансово-господарським станом підприємства та перспективою його діяльності. У сучасному науковому середовищі є різні думки щодо визначення сутності лізингу. Більшість науковців розглядають його саме як специфічну форму фінансування капітальних вкладень, що є альтернативою банківському кредитуванню фінансових ресурсів, яка дає можливість підприємствам отримувати необхідні ресурси й уникати значних витрат, пов'язаних із моральним зносом і старінням засобів виробництва. На нашу думку, лізинг в АПК – це економічна категорія, яка є формою кредиту і характеризує різнобічні взаємовигідні відносини між учасниками операцій щодо ведення ефективної діяльності з метою оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Основними перевагами лізингу для орендаря є: підприємство-користувач звільняють від необхідності інвестування одноразової значної суми, а тимчасово вивільнені суми грошових коштів можуть бути використано на поповнення власного оборотного капіталу, що підвищує його фінансову стійкість; гроші, заплачені за оренду, враховують як поточні витрати, що входять у собівартість продукції, у результаті чого на цю суму зменшується оподатковуваний прибуток; підприємство-орендатор замість звичайного гарантійного терміну одержує гарантійне обслуговування обладнання на весь термін оренди; з'являється можливість швидкого нарощування виробничої потужності, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність лізингової операції для сільськогосподарського лізингоодержувача можна визначити шляхом зіставлення загальної суми, яка виплачується згідно з лізинговим договором, і з ціною майна за готівково-

вий рахунок чи в кредит. При цьому треба враховувати податкові та інші пільги, які надані сільськогосподарському товаровиробнику. Порівняння загальної вартості лізингу з покупкою на умовах кредиту здійснюється за такими формулами [2; 7; 8]:

$$C_{cr} = \frac{C_0 + P_1}{T_1 - T_2}, \quad (1)$$

де C_{cr} – вартість придбання майна на умовах кредиту;

C_0 – вартість майна;

P_1 – щорічні платежі по лізинговому договору;

T_1 – податок з доходу;

T_2 – податковий кредит на прискорену амортизацію.

$$P_1 - \frac{C_{r2} + D}{T_3} + C_{rs}, \quad (2)$$

де C_{iz} – вартість майна на умовах лізингу;

P_1 – щорічні платежі по лізинговому договору;

C_{r2} – податковий кредит на інвестиції;

D – знижки лізингоодержувача;

t – строк дії лізингового договору;

T_3 – податок з доходу;

C_{rs} – залишкова вартість предмету лізингу.

Розрахунок ставки фінансового лізингу (I_r), необхідний для зіставлення умов запропонованих кредитором і потенційним лізингодавцем, здійснюється за формулою [3, с. 45]:

$$I_r = \frac{A + P_1}{\frac{1}{2} \times (C_i - C_{rs})}, \quad (3)$$

де P_1 – щорічні платежі по договору лізингу;

A – щорічна амортизація обладнання без урахування платежів за послуги лізингодавця нефінансового характеру;

C_i – початкова вартість майна.

Сільськогосподарський товаровиробник як лізингоодержувач, зіставивши лізинговий процент, який він повинен буде сплатити лізингодавцю за фінансування лізингової операції, з банківською кредитною ставкою, може визначити, що для нього вигідніше: підписати лізинговий контракт чи придбати необхідне майно у кредит.

Висновки. Таким чином, вищевикладене дає можливість зробити висновок про необхідність удосконалення існуючої системи кредитування та лізингу в Україні. Сучасні проблеми кредитування значно ускладнилися у зв'язку з посиленням фінансово-економічної кризи у країні. Сьогодні поряд із традиційними проблемами аграрного сектора та некредитоспроможністю сільськогосподарських товаровиробників присутні ще й криза банківської системи, яка спричинила значне подорожчання позичкових коштів, та економічна криза, яка охопила усі галузі економіки, позбавивши Державний бюджет країни

джерел надходження грошових коштів. У цих умовах розв'язати проблему кредитування аграрного сектора можна лише через відновлення економічної стабільності як основної умови стабілізації фінансової та банківської систем країни. А це, у свою чергу, можливе за умови активної участі держави в проведенні активної політики підтримки всіх учасників механізму кредитування: сільськогосподарських товаровиробників, банків, лізингових компаній. Головний інструмент цієї політики – посилене кредитування вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників за рахунок створення механізму цільового використання дешевого рефінансування банків виключно для кредитування реального сектора економіки.

Можливість отримання кредитних ресурсів дозволить подолати тимчасові труднощі розвитку аграрних підприємств та забезпечить досягнення значних конкурентних переваг продукції даної галузі, зміцнити не тільки продовольче самозабезпечення країни, а й активізувати завантаження суміжних галузей економіки. Тільки тоді, коли запрацює сільськогосподарське виробництво, почнуть розвиватися і сільські території, що сприятиме економічному зростанню країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дем'яненко М. Я. Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4-13.
2. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В. Калашнікова // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 29-37.
3. Ковальчук К.Ф. Методологія вибору ефективного виду лізингової угоди основними учасниками : [монографія] / К.Ф. Ковальчук, К.М. Савчук, Т.В. Вишнякова. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2007. – 117 с.
4. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 89-96.
5. Малій О. Г. Кредитування агровиробництва: тенденції та ефективність // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1&2. – С. 69-72.
6. Непочатенко О.О. Роль банків у лізингових угодах // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 87&92.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібн.] / Г.В. Савицька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072041311/ekonomika/ekonomichniy_analiz_diyalnosti_pidpriyemstva.
8. Аналіз методик лізинга, економічний підхід в розрахунок лізингових платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unlease.ru/publications/full_documents/document_3/part_2.php.

УДК 331.3

Швед В.В.

магістр

Криворізького національного університету

Адамовська В.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК

Криворізького національного університету

АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ДО УМОВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

ADAPTATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF PERSONNEL DEVELOPMENT MANAGEMENT TO THE TERMS OF DOMESTIC ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу найбільш вживаних та ефективних методів розвитку персоналу, які використовуються у зарубіжній практиці управління персоналом, виявлення їх слабких сторін та ступеня застосовності в Україні. У цій статті були розглянуті такі основні методи: навчання на робочому місці, внутрішні корпоративні програми розвитку, коучинг, ротація, дистанційне навчання та зовнішні тренінги. Основний акцент був зроблений на можливості розробки мікс-методу, який поєднує у собі позитивні риси декількох методів та взаємознищує їх недоліки.

Ключові слова: розвиток персоналу, методи розвитку персоналу, навчання на робочому місці, ротація, коучинг, наставництво, дистанційне навчання, тренінг.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу наиболее применяемых и эффективных методов развития персонала, которые используются в зарубежной практике управления персоналом, выявление их слабых сторон и степени применимости в Украине. В этой статье были рассмотрены следующие основные методы: обучение на рабочем месте, внутренние корпоративные программы развития, коучинг, ротация, дистанционное обучение и внешние тренинги. Основной акцент был сделан на возможности разработки микс-метода, который сочетает в себе положительные черты нескольких методов и взаимонивуляет их недостатки.

Ключевые слова: развитие персонала, методы развития персонала, обучения на рабочем месте, ротация, коучинг, наставничество, дистанционное обучение, тренинг.

ANNOTATION

The article deals with the most effective methods of personnel development, which are used in foreign practice of human resources management. Much attention is paid to the degree of applicability of these methods in Ukraine. This article addresses the following main methods: on-the-job training, internal corporate development program, coaching, rotation, distance learning, and external trainings. The main focus is placed on the possibility of developing a mixed method that combines the positive features of several methods and eliminates their shortcomings.

Keywords: personnel development, human resources management, methods of personnel development, on-the-job training, rotation, coaching, mentoring, distance learning, training.

Постановка проблеми. Останні роки Україна впевнено завойовувала європейський ринок вітчизняними бізнес-проектами енергетичного та видобувного ринків, які є найбільшим сектором доходів в Україні. Про цей факт свідчить публікація звіту компанією «Делойт», яка проаналізувала фінансові показники найбільших

компаній Центральної та Східної Європи. До рейтингу потрапили 53 українські компанії, що на 2 компанії більше, ніж 2012 року, незважаючи на відсутнє зменшення показника зростання доходів компаній. До ТОП-10 увійшли «Метінвест», ДТЕК та «Енергоринок» [1]. Наведені дані свідчать про розвиток та зростання вітчизняних корпорацій. А що ж саме забезпечує цей розвиток? Технології, новітня техніка, освоєння нових родовищ, укладання вигідних договорів з новими інвесторами, вдалі маркетингові стратегії? Так, звичайно, усі ці складові забезпечують зростання показників та входження до нових ТОП-листв різних рейтингових агентств, але є один чинник, загально-визнаний, однак дуже рідко згадуваний як пріоритетний та найбільш важливий – це персонал цих компаній. Будь-яке підприємство, чи то найбільша корпорація або найменша організація – це об'єднання людей, які прагнуть досягнення спільних цілей. Нині в Україні існує проблема недостатньої кількості кваліфікованих, професійних кадрів, ця ситуація поглиблюється відсутністю комплексного підходу визначення пріоритетних методів та форм розвитку персоналу, не розроблено методологічних вказівок до їх здійснення. Тому дана тема є актуальною, оскільки дозволить розглянути найпопулярніші зарубіжні методи та інструменти розвитку персоналу, виокремити їхні переваги і недоліки та сформулювати власну точку зору щодо найвдалішого методу для українських компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методів та форм розвитку персоналу займаються такі українські та зарубіжні вчені, як О.В. Волкова, В.І. Герасимчук, О.В. Данчева, А.П. Єгоршин, А.М. Колот, О.Є. Кузьмін, В.Н. Беседіна, Н.А. Волгіна, С.А. Карташова, Н.Я. Коваленко, О.В. Крушельницька, О.М. Левченко, Д.П. Мельничук, О.Г. Мельник, Й.М. Петрович, В.М. Петюх, В.А. Співак, Ю.М. Швальб та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Конкурентоспроможність та ефективність діяльності будь-якого підпри-

емства чи організації забезпечують не лише новітні технології чи запаси знань та досвіду, а й ступінь розвитку персоналу підприємства. Оскільки технології та знання з кожним днем втрачають свою актуальність та ціну, постійний розвиток персоналу забезпечує підприємству не лише стабільність а й постійне оновлення та зростання, звісно ж за умов проведення якісного та своєчасного професійного та особистісного розвитку кожного працівника.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями статті є:

- ознайомлення з зарубіжним досвідом у галузі управління розвитком персоналу;
- дослідження основних характеристик, переваг та недоліків найбільш ефективних та популярних методів та інструментів розвитку персоналу;
- визначення ступеня вживаності цих методів на практиці підприємствами України;
- обґрунтування необхідності розроблення альтернативного методу;
- розробкам мікс-методу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток персоналу підприємства – це багатогранне явище, яке поєднує в собі усі найважливіші сфери розвитку особистості – педагогічну, соціальну та психологічну, та дозволяє працівнику задовольняти свої економічні та соціальні потреби.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення

соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами з виробничої адаптації персоналу, оцінювання кадрів з метою здійснення атестації персоналу, планування професійної кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу тощо [2].

У наш час мобілізації знань та комп'ютеризації всіх сфер життя суспільства існують багато новітніх методів для розвитку професійних та особистісних якостей працівників, але найефективнішими нині все одно залишаються: навчання на робочому місці, корпоративні програми розвитку та коучинг. Вони є також і найбільш поширеними методами поряд з очним навчанням. Частка очного тренінгу серед найбільш ефективних методів навчання збільшилася за останні 5 років, тенденція збереглася і в цьому році. Навпаки, спостерігається зниження рейтингу таких методів, як коучинг з боку лінійних менеджерів (coaching), ротація (job rotation), секондмент (secondment) і шедоунг (shadowing). Відсоток електронного навчання серед найбільш ефективних методів росте дуже повільно. Використання більш сучасних методів, ефективність яких доведена, не завжди втілюється в життя у нашій країні, часто така ситуація пояснюється недостатністю фінансових можливостей або відсутністю кваліфікованих в цих питаннях працівників HR [5].

Для кращого розуміння ситуації з розвитком персоналу в світі розглянемо тенденції у визначенні найефективніших та найчастіше використовуваних методів розвитку персоналу (табл. 1).

Динаміка найбільш вживаних та ефективних інструментів відображена на рисунку 1.

Таблиця 1

Ефективність інструментів розвитку, % респондентів

Назва інструменту	2010	2011	2012	2013	2014
Coaching (коучинг)	39	49	51	51	46
In-house development programmes (внутрішньо корпоративні програми розвитку)	28	28	33	38	35
Mentoring and buddying schemes (менторство та баддинг)	25	25	26	23	28
High-potential development schemes (програми розвитку Hi-Po)	19	19	25	32	26
360-degree feedback (360 градусів)	28	24	22	26	22
Job rotation and shadowing (ротація та шедоунг)	19	15	21	20	19
Graduate development programmes (програми розвитку випускників ВУЗів)	20	23	20	20	18
Cross-functional project assignments (крос-функціональні проекти)	20	19	18	22	16
Internal secondments (внутрішні стажування)	14	15	16	14	16
Development centres (центри розвитку)	11	11	9	10	10
Courses at external institutions (зовнішні курси)	8	12	9	9	9
Courses leading to a management (кваліфікаційні курси з менеджменту/бізнесу)	15	12	9	9	9
Action learning sets (навчання в дії)	8	5	8	10	8
External secondments (зовнішні стажування)	3	5	4	3	7
Assessment centres (асесмент-центри)	4	6	3	5	5

Складено автором на основі даних з [3; 4; 5]

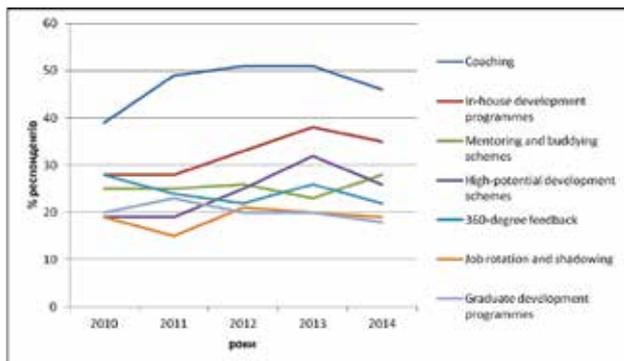


Рис. 1. Використання інструментів розвитку персоналу

Думки про те, які інструменти з розвитку персоналу найбільш ефективні, мало змінилися за останні кілька років (рис. 1). Респонденти схильні більше до внутрішніх заходів (програм розвитку, командирівання, курси) чим зовнішніх, хоча деякою мірою це залежить від розміру організації. Більші організації з більшою ймовірністю будуть користуватися внутрішніми програмами, ніж менші організації, а останні, більш імовірно, вбачають користь курсів в інших установах [5].

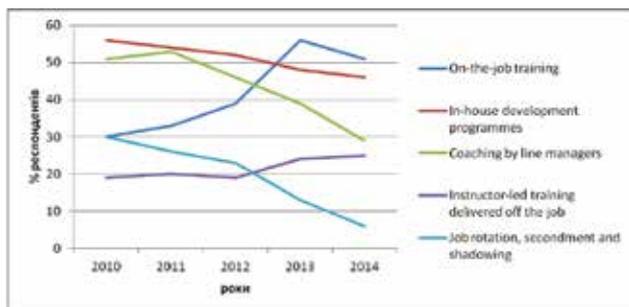


Рис. 2. Використання методів розвитку

Динаміку використання методів за останні 5 років зображено на рисунку 2.

Навчання на робочому місці залишається найбільш вживаним та ефективним методом розвитку персоналу, на відміну від зовнішніх конференцій та семінарів (табл. 2). Аналогічно коучинг лінійними менеджерами користується більшою популярністю, ніж коучинг зовнішніми фахівцями-практиками. Перевагою внутрішніх практик, скоріш за все, є їх економічна ефективність, але як внутрішнє навчання, так і зовнішні програми можуть мати додаткові переваги, в якості їх найкращого та найвигіднішого пристосування до потреб співробітників та організації. Незважаючи на популярність власних розроблених програм, їх частка зменшується. Це може бути викликано тим, що в останні декілька років простежується тенденція поєднання декількох методів в один, наприклад комбінування навчання під керівництвом інструктора та дистанційного навчання [5].

Показники використання та ефективності методів наведені на рисунку 3.

У цілому найбільш часто використовуваними є ті методи, які вважаються найбільш ефектив-

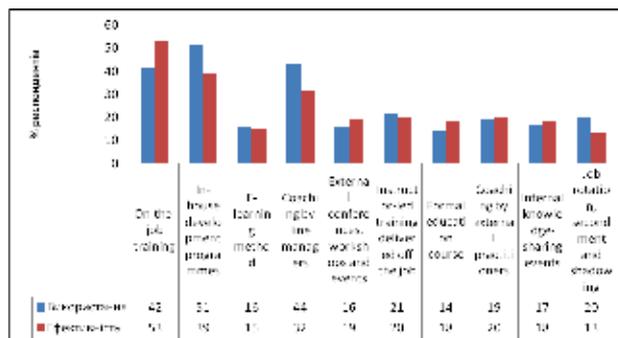


Рис. 3. Порівняння рівнів використання та ефективності методів

Таблиця 2

Динаміка затребуваності методів, % респондентів

Назва методу	2010	2011	2012	2013	2014
On-the-job training (навчання на робочому місці)	30	33	39	56	51
In-house development programmes (внутрішньо корпоративні програми розвитку)	56	54	52	48	46
E-learning method	12	10	11	15	30
Coaching by line managers (коучинг лінійним менеджером)	51	53	46	39	29
External conferences, workshops and events (зовнішні конференції, семінари)	9	10	14	18	28
Instructor-led training delivered off the job (зовнішні тренінги)	19	20	19	24	25
Formal education course (курси)	11	12	13	16	20
Coaching by external practitioner (коучинг зовнішніми спеціалістами)	16	24	16	21	17
Internal knowledge-sharing events (внутрішній обмін знаннями)	16	16	18	19	14
Job rotation, secondment and shadowing (ротація)	30	26	23	13	6
Collaborative and social learning (спільна робота та соціальне навчання)				9	5
Action learning sets (навчання в дії)	21	18	18	10	5

Складено автором на основі даних з [3; 4; 5]

ними. Тим не менш є деякі розбіжності, особливо для методів дистанційного навчання, про які вже говорилося вище, та розбіжності для виїзних конференцій та семінарів, які, щоб бути більш ефективними, повинні враховувати специфічні організаційні потреби (рис. 3). У 2013 році відбулося збільшення частки професійного навчання і зниження частки таких методів, як ротація, стажування і шедовінг. Ці зрушення були продовжені і в 2014 році [5].

Скорочення частки рейтингу коучингу лінійними менеджерами продовжиться, за думкою спеціалістів, і в цьому році. Попередні дослідження виявили, що багато організацій повідомили про відсутність у них коучів та наставників. Хоча коучинг у рейтингу найбільш ефективних практик знизив свої позиції, він все одно залишається одним із найуживаніших методів [5].

Ефективність практик з розвитку персоналу відрізняється за регіонами. У той час як власні програми розвитку входять у число лідерів найбільш ефективних програм у всіх трьох регіонах, але вважаються найбільш ефективними завдяки британським респондентам. Коучинг лінійними менеджерами також був відзначений ефективним у більшій мірі у Великобританії, ніж в Індії та США. Респонденти США частіше більш ефективними називають дистанційне навчання, ротацію персоналу, секондмент та шедовінг, ніж респонденти Великобританії чи Індії, хоча практики активного навчання сприймаються як найбільш ефективні саме в Індії [6]. Ця динаміка відображена на рисунку 4.

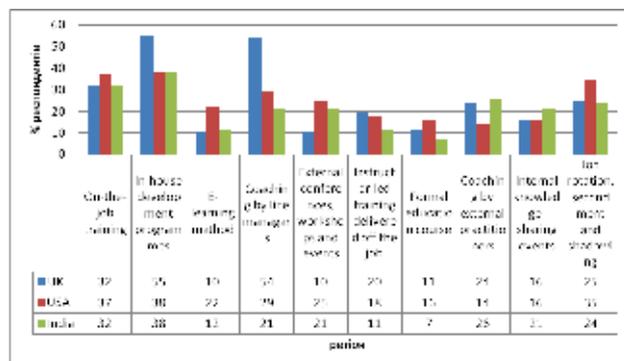


Рис. 4. Ефективність методів розвитку персоналу за регіонами

На основі поданих статистичних даних необхідно розглянути найбільш ефективні та найчастіше вживані методи розвитку персоналу підприємств, такі як: On-the-job training (навчання на робочому місці), In-house development programmes (внутрішньо корпоративні програми розвитку), Coaching by line managers and by external practitioner (коучинг лінійним менеджером та зовнішніми спеціалістами), Instructor-led training delivered off the job (зовнішні тренінги).

Найпоширенішими методами навчання на робочому місці в Україні є: інструктаж, ротація,

учнівство і наставництво, як не дивно, в країнах Європи та Америці навчання на робочому місці вживається як окремий метод розвитку персоналу, представлені відомими системами: американська – On-the-job training та німецька дуальна система розвитку персоналу. Ці системи використовуються виключно японськими, американськими та німецькими компаніями, які здійснюють свою діяльність в Україні. Оскільки навчання на робочому місці – ефективний метод, розглянемо його найпоширеніший спосіб – «Наставництво (Mentoring / buddying)». Як зазначають В.І. Павлов та О.Ю. Кушнірук, процес наставництва припускає зв'язки та відносини між учителем і учнем, найчастіше їх називають наставником і підопічним. Завданням наставника є в тому, щоб бути керівником для недосвідченого підопічного. Наставник виступає в якості своєрідного буфера і керівника в тому, як компанія чи бізнес працюють, що і як потрібно робити на новому робочому місці, ознайомлює з елементами корпоративної культури, роблячи тим самим легшою адаптацію до нових умов для підопічного. Наставник вчить підопічного необхідних навичок для кар'єрного зростання та як краще жити і працювати. Практика наставництва у нашій країні досить поширена на усіх без винятку підприємствах будь-яких галузей, оскільки цей спосіб розвитку персоналу є досить давнім та випробуваним часом, але, на наш погляд, новий час диктує нові правила гри. Тому наставництво, на нашу думку, можливо використовувати лише у випадках, які вимагають негайного включення працівника у процес виробництва [7].

Розглянемо метод «Зовнішні тренінги (Training delivered off the job)». Як зазначають Л.М. Бутенко та Т.О. Іванова, одним із найрозповсюдженіших різновидів партисипативного навчання є тренінг, під яким розуміють форму активного навчання, за якої відбувається збагачення знаннями, розвиток конкретних вмінь і навичок. Фактично тренінг – це передача знань, необхідних людині чи команді у поточний момент часу або у найближчому майбутньому. Тренінг вигідно відрізняється від інших сучасних форм навчання тим, що поєднує теоретичні лекції й практичне відпрацювання навичок за короткий проміжок часу (2-3 дні). При цьому отримані навички є досить стійкими й ефективними, а їхнє використання в перспективі забезпечує високі результати діяльності підприємства. На сьогоднішній день у практиці діяльності вітчизняних підприємств застосовуються різні види бізнес-тренінгів, які відрізняються один від одного спрямованістю, цілями та завданнями. Недоліками тренінгів можна виділити наступні аспекти: висока ціна, якщо для його реалізації запрошується зовнішній тренер та деякі науковці зазначають, що не завжди ефект від тренінгу є довготривалим, і цей показник залежить суто від особистості того, хто навчається [9; 10].

Метод «Коучинг (Coaching)» детально розглядають В.І. Павлов та О.Ю. Кушнірук і зазначають, що в основі коучингу лежить метод, коли коуч допомагає особі самій знайти відповіді на запитання, збагнути чого вона хоче. Коуч задає правильно поставлені конкретні питання, на які людина повинна сама дати відповідь. Таким чином коуч лише підштовхує до правильного рішення, він допомагає усвідомити цілі організації, вникнути в суть завдань, які працівник повинен виконати. Коуч не є керівником над підопічним і не є радником. Працівник не підпорядковується коучу. Коуч – це доволі нова професія, яка вже знайшла своє застосування на Заході, проте в Україні вона лише починає своє формування і наразі в Україні доволі мало справжніх висококваліфікованих коучів. Коучинг є тим процесом, який допомагає особі комфортніше і вільніше почувати себе, розвивати не лише механічні навички, необхідні для виконання роботи, а й дозволяє людині розвивати своє мислення та здатність приймати обґрунтовані та ефективні рішення. Що дозволить у подальшому підвищити ефективність праці конкретного працівника або навіть виробничого процесу, а також надасть можливість керівництву безпечно та ефективно делегувати певні повноваження такому працівнику [7].

Наступним методом, який ми розглянемо, є «Ротація (Job rotation / secondment / shadowing)». Його досліджував І. Христофоров і наголошував, що ротація – важлива складова механізму управління колективом і кар'єрою співробітників. Її суть полягає у горизонтальних посадових переміщеннях з метою підвищення кваліфікації працівника, його професійного розряду або категорії. Ротація працівників певного рівня професійної підготовки та освіти дозволяє розкрити кадровий потенціал без значних матеріальних витрат, попереджає помилкові рішення, пов'язані з просуванням працівників по службі, запобігає розвитку конфліктів у колективі. Нині такий метод для розвитку персоналу використовується дуже рідко, хоча відомий в Україні він вже давно, використовувався ще за часів СРСР. На наш погляд, цей спосіб є досить ефективним, оскільки за його допомогою можна навчатися без відриву від виробництва, набувати досвіду та необхідних знань та навичок, працівники мають змогу розширяти кругозір та ставати більш універсальними та впевненими. Але, на нашу думку, негативні риси цього методу більш вагомі – падіння продуктивності праці під час адаптації людей до нових посад і обов'язків; додаткові витрати на навчання переміщуваних співробітників, і налагодження системи ротації; поверховість знань працівників – вони знають багато, але в жодній області не є справжніми професіоналами; конфлікти при переміщенні працівників з «гарної» посади на «погану» [11].

І останнім, найбільш сучасним та відносно новим методом розвитку персоналу є «Елек-

тронне навчання (E-learning)». Його дослідженням займався Н.О. Думанський, який, у свою чергу, зазначав, що найчастіше термін «E-learning» вживають щодо віддаленого навчання, тобто навчання у дистанційній формі. Учень не просто самостійно вивчає матеріал, він постійно взаємодіє з учителем, а якщо правильно організовано навчальний курс, може взаємодіяти і з іншими учнями. Такий вид дистанційного навчання лише починає свій життєвий цикл на Україні, але він є досить перспективним, оскільки є зручним для учнів-працівників та відносно недорогим для роботодавця. Зручність полягає у тому, що учень сам приділяє свій вільний час навчанню та має вибір щодо часу, місця та форми навчання. Але у цей же час цей метод вимагає наявності високої самодисципліни учня. На нашу думку, цей метод відкриває широкі перспективи для самоосвіти й автономного навчання, особливо якщо йдеться про отримання другої освіти або підвищення кваліфікації [9].

Висновки та напрям подальших досліджень. Отже, на основі вищесказаного та наведених статистичних даних найбільш ефективним методом розвитку персоналу, який має більше переваг чим недоліків та може не лише розвивати працівника в професійному плані, а й всебічно його удосконалювати, є метод тренінгу, причому як зовнішнього так і внутрішнього. Оскільки найчастіше якість тренінгу залежить від тренера, а тренерами не народжуються, ними стають, це у свою чергу означає, що вдало розроблений та реалізований внутрішній тренінг може не лише не поступатися в якості, а й значно перевищувати показники ефективності тренінгу, запропонованого зовнішнім провайдером. Але основним недоліком цього методу є недовгий його результат, для цього, на нашу думку, метод необхідно удосконалити, додавши в нього елементи дистанційного навчання. Звичайно, процес тренінгу, який проводиться у вигляді групового заняття під керівництвом тренера, змінювати недоцільно, оскільки тренінг поєднує в собі і теорію, і практику, а ось контроль отриманих знань та рівень ефективності отриманих навичок доволі важко простежити лише за допомогою оціночного анкетування. Саме цей аспект тренінгу необхідно або замінити або доповнити інструментами дистанційного навчання. Таке поєднання методів може бути реалізоване у вигляді поточного та контрольного опитувань учнів тренером з певною періодичністю, що дозволить останньому як найповніше ознайомитися з результатами своєї роботи, удосконалити програму, а в разі виникнення проблемних ситуацій в учнів, надати їм необхідну підтримку. Також такий метод електронного контролю має певні переваги перед паперовим анкетуванням, це економічність та відсутність прив'язаності працівника до свого робочого місця, оскільки часто працівники беруть роботу з собою додому, і саме вдома, можливо, в найбільшій мірі така

онлайн-підтримка буде доцільна, своєчасна та ефективна, у такій ситуації тренер візьме на себе функції коуча, що ще більше підвищить ефективність методу.

Таким чином, провівши дане дослідження, ми ознайомилися з методами та інструментами розвитку персоналу зарубіжних країн, виокремили особливості, переваги та недоліки найпопулярніших методів та запропонували мікс-метод, який доцільно використовувати в організаціях будь-якого розміру, з будь-яким бюджетом на процес розвитку персоналу. Ефективність методу забезпечується поєднанням переваг вже існуючих методів та нівелювання їх недоліків унаслідок вдалого поєднання та взаємодоповнюваності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Deloitte Central Europe Top 500 [Електронний ресурс] // Deloitte. – 2014. – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/deloitte-analytics/articles/ce-top-500-2014.html>.
2. Управління розвитком персоналу [Електронний ресурс] // Одеса : Атлант. – 2013. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/467>.
3. Learning and talent development 2012 [Електронний ресурс] // CIPD. – 2012. – Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk/hr-resources/survey-reports/learning-talent-development-2012.aspx>.
4. Learning and talent development 2013 [Електронний ресурс] // CIPD. – 2013. – Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk/hr-resources/survey-reports/learning-talent-development-2013.aspx>.
5. Learning and development 2014 [Електронний ресурс] // CIPD. – 2014. – Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk/hr-resources/survey-reports/learning-development-comparison-survey-2014.aspx>.
6. International learning and talent development comparison survey 2011 [Електронний ресурс] // CIPD. – 2011. – Режим доступу : <http://www.cipd.co.uk/hr-resources/survey-reports/international-learning-talent-development-comparison-survey-2011.aspx>.
7. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України [Електронний ресурс] // Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/13919>.
8. Відкриті системи дистанційного навчання [Електронний ресурс] // Видавництво Львівської політехніки. – 2011. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/11016>.
9. Бізнес-тренінг як технологія розвитку персоналу підприємства [Електронний ресурс] // КНЕУ. – 2012. – Режим доступу : <http://www.spkneu.org/katalog-publikatsiy/>.
10. Тренінгові технології навчання як засіб розвитку професійних компетенцій персоналу [Електронний ресурс] // ХНЕУ. – 2012. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/449>.
11. Ротация как средство развития персонала [Електронний ресурс] // Справочник кадровика. – 2007. – Режим доступу : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2009/fem/slipchenko/library/tez3.htm>.

УДК 519.87:629.41(477)

Шевченко М.Ю.

аспірант

Українського державного університету
залізничного транспорту

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РЕМОНТНОЇ СКЛАДОВОЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЛОКОМОТИВНОГО ГОСПОДАРСТВА

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF REPAIR COMPONENT OF THE LIFE CYCLE OF THE FIXED ASSETS OF LOCOMOTIVE DEPARTMENT

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано проблеми, що виникають у зв'язку із необхідністю відтворення основних засобів за рахунок проведення капітального ремонту. Визначено ремонтну складову життєвого циклу тягового рухомого складу залізниць України. Розроблено економіко-математичну модель ремонтної складової життєвого циклу основних засобів локомотивного господарства. Визначено, що запропонована економіко-математична модель може бути застосована для удосконалення механізму відтворення основних засобів локомотивного господарства.

Ключові слова: основні засоби, життєвий цикл, ремонтний цикл, тяговий рухомий склад, локомотивне господарство.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы проблемы, которые возникают в связи с необходимостью воспроизводства основных средств за счет проведения капитального ремонта. Определена ремонтная составляющая жизненного цикла тягового подвижного состава железных дорог Украины. Разработана экономико-математическая модель ремонтной составляющей жизненного цикла основных средств локомотивного хозяйства. Определено, что предложенная экономико-математическая модель может быть использована для совершенствования механизма воспроизводства основных средств локомотивного хозяйства.

Ключевые слова: основные средства, жизненный цикл, ремонтный цикл, тяговой подвижной состав, локомотивное хозяйство.

ANNOTATION

The problems that arise in connection with the necessity of reproduction of fixed assets due to a major overhaul were analyzed. The repair component of life cycle of traction rolling stock of railways of Ukraine was defined. The economic and mathematical model of the repair part of the life cycle of fixed assets of locomotive economy was developed. It was determined that the proposed economic and mathematical model can be used to improve the mechanism of reproduction of fixed assets of locomotive economy.

Keywords: fixed assets, life cycle, repair cycle, traction rolling stock, locomotive economy.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Виконання «Комплексної програми оновлення залізничного рухомого складу України на 2008–2020 роки», яку введено в дію наказом Міністерства транспорту і зв'язку від 14 жовтня 2008 р. № 1259, передбачає придбання залізницями України нових сучасних зразків тягового рухомого складу. Реалізація цієї програми на даному етапі за часом обумовлює необхідність формування амортизаційного та ремонтного фонду для забезпечення в майбутніх періодах можливості оновлення основних виробничих

фондів локомотивного господарства та виконання їм капітальних ремонтів. Тому визначення ремонтної складової життєвого циклу на етапі придбання та втілення нової техніки до експлуатації має важливе не тільки технічне, а й економічне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією із форм відтворення основних засобів є капітальний ремонт, який відшкодовує частковий знос засобів праці заміною зношених конструкцій та деталей більш міцними та економічними, які поліпшують експлуатаційні показники об'єктів, що ремонтуються. Питанням планування, обліку та аналізу витрат на проведення капітальних ремонтів присвячено роботи як вітчизняних [1; 2; 3; 4; 5], так і зарубіжних авторів [6; 7; 8; 9; 10].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У вищезазначених роботах наведено результати досліджень планування, обліку та аналізу витрат на проведення капітальних ремонтів у поточному режимі часу і зовсім не відображено формування цих витрат протягом життєвого циклу нової техніки з урахуванням термінів їх здійснення, що є вимогою основних положень визначення вартості життєвого циклу основних транспортних засобів залізничного транспорту, які оновлюються.

Формування цілей статті. Метою статті є класифікація та формалізація ремонтної складової життєвого циклу основних засобів локомотивного господарства на прикладі одиниці тягового рухомого складу для визначення майбутніх витрат на здійснення її капітального ремонту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Життєвий цикл тягової одиниці складається з періоду часу її безпосереднього використання, тобто експлуатації, та періоду часу забезпечення її технічно справного стану, тобто ремонту. Для утримання тягового рухомого складу залізниць України в технічно справному стані передбачена планово-попереджувальна система ремонту та технічного обслуговування. Ця система складається з технічного обслуговування (ТО), поточного ремонту (ПР)

та капітального ремонту (КР) тягової одиниці. Витрати на проведення ТО та ПР тягового рухомого складу включаються до щорічних поточних витрат локомотивного господарства за відповідними статтями номенклатури експлуатаційних витрат підприємств залізничного транспорту. Ці витрати відшкодовуються за рахунок безпосереднього їх включення до собівартості продукції лінійних підприємств локомотивного господарства у поточному періоді. Витрати на проведення капітальних ремонтів за особливістю їх виникнення за часом носять одноразовий характер протягом певного періоду (ремонтного циклу). Тому механізм відшкодування цих витрат повинен бути аналогічним відшкодуванню витрат на придбання основних виробничих фондів, а саме шляхом поступового перенесення частини цих витрат на собівартість продукції протягом життєвого циклу основного засобу.

Планово-попереджувальна система утримання тягового рухомого складу залізниць України в технічно справному стані передбачає обов'язкове проведення протягом життєвого циклу тягової одиниці капітальних ремонтів в обсязі КР-2 та КР-1, метою яких є відновлення експлуатаційних характеристик, справності і повного ресурсу всіх вузлів, агрегатів і деталей (включаючи базові), повної заміни дротів, кабелів, модернізації конструкції тощо. Ця система за часом складається з відповідних ремонтних циклів КР-2 та КР-1 (рис. 1).

Таким чином, відновлення технічного ресурсу тягової одиниці протягом життєвого циклу від моменту початку її експлуатації t_n до моменту ліквідації t_k забезпечується ремонтними циклами КР-2 та КР-1 з виконанням відповідного обсягу робіт в умовах спеціалізованих локомотиворемонтних підприємств.

Ремонтний цикл КР-2 (ТКР-2) – період часу від початку проведення одного капітального ремонту в обсязі КР-2 до початку проведення наступного капітального ремонту в обсязі КР-2. Ремонтний цикл КР-2 визначається нормою міжремонтного пробігу $L_{КР-2}$ або нормою міжремонтного періоду $t_{КР-2}$. Ремонтний цикл КР-2 складається з декількох ремонтних циклів КР-1.

Ремонтний цикл КР-1 (ТКР-1) – період часу від початку проведення одного капітального ремонту в обсязі КР-1 до початку проведення наступного капітального ремонту в обсязі КР-1. Ремонтний цикл КР-1 визначається нормою

міжремонтного пробігу $L_{КР-1}$ або нормою міжремонтного періоду $t_{КР-1}$.

Кількість ремонтних циклів тягової одиниці в обсязі КР-2 протягом життєвого циклу визначається за формулами:

$$Z_{КР-2} = \frac{S_T}{L_{КР-2}} = \frac{\sum_{t=t_n}^{t=t_k} S_t}{L_{КР-2}}, \quad (1)$$

або

$$Z_{КР-2} = \frac{T}{t_{КР-2}}, \quad (2)$$

де S_T – пробіг тягової одиниці за життєвий цикл, км;

S_t – пробіг тягової одиниці в рік t життєвого циклу, км;

T – період життєвого циклу, роки.

Кількість капітальних ремонтів тягової одиниці в обсязі КР-2 протягом життєвого циклу складає

$$M_{КР-2} = Z_{КР-2} - 1. \quad (3)$$

Кількість капітальних ремонтів тягової одиниці в обсязі КР-1 протягом одного ремонтного циклу КР-2 визначається за формулами:

$$m_{КР-1} = \frac{L_{КР-2}}{L_{КР-1}} - 1 \quad (4)$$

або

$$m_{КР-1} = \frac{t_{КР-2}}{t_{КР-1}} - 1. \quad (5)$$

Кількість капітальних ремонтів тягової одиниці в обсязі КР-1 протягом життєвого циклу складає

$$M_{КР-1} = Z_{КР-2} \cdot m_{КР-1}. \quad (6)$$

Рік проведення планового капітального ремонту в обсязі КР-2 протягом життєвого циклу визначається за формулою

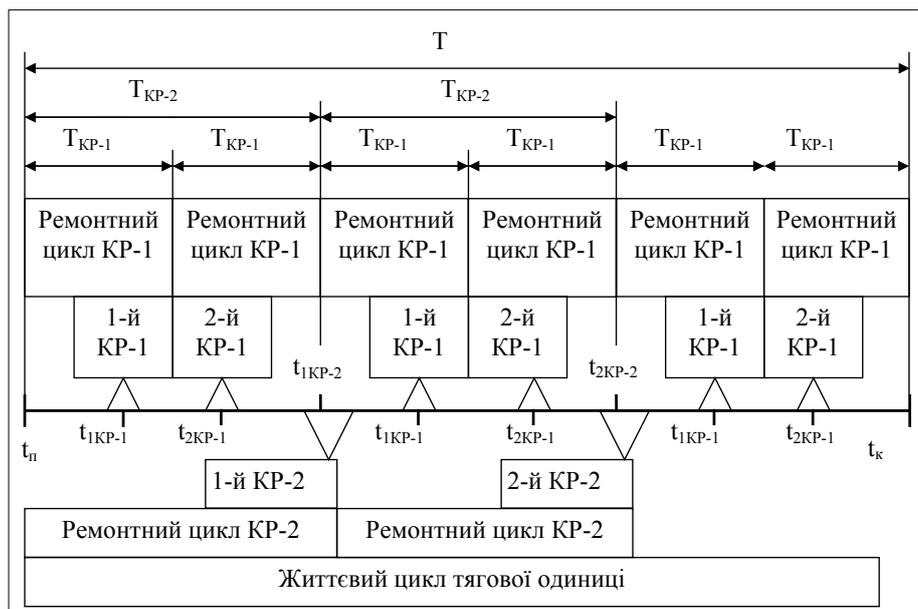


Рис. 1. Організація забезпечення технічного ресурсу тягової одиниці протягом життєвого циклу

$$t_{\text{КР-2n}} = n \cdot t_{\text{КР-2}}, \quad (7)$$

де n – порядковий номер капітального ремонту в обсязі КР-2,

$$1 \leq n \leq M_{\text{КР-2}}.$$

Враховуючи формули (1) та (2), отримаємо

$$\frac{T}{t_{\text{КР-2}}} = \frac{S_T}{L_{\text{КР-2}}}. \quad (8)$$

Звідси

$$t_{\text{КР-2}} = \frac{L_{\text{КР-2}} \cdot T}{S_T}. \quad (9)$$

Підставляючи вираз (9) у формулу (7), отримуємо зв'язок року проведення капітального ремонту в обсязі КР-2 протягом життєвого циклу з пробігом тягової одиниці, а саме

$$t_{\text{КР-2n}} = \frac{n \cdot L_{\text{КР-2}} \cdot T}{S_T} = \frac{n \cdot L_{\text{КР-2}} \cdot T}{\sum_{t=t_n}^{t=t_k} S_t}. \quad (10)$$

Коефіцієнт дисконтування у рік проведення n -го капітального ремонту в обсязі КР-2 визначається за формулою

$$\alpha_{t_{\text{КР-2n}}} = (1 + E_n)^{t_p - t_{\text{КР-2n}}}, \quad (11)$$

де t_p – розрахунковий рік життєвого циклу;
 E_n – норма дисконту.

Рік проведення планового капітального ремонту в обсязі КР-1 протягом життєвого циклу визначається за формулою

$$t_{\text{КР-1i}} = (n-1) \cdot t_{\text{КР-2}} + i \cdot t_{\text{КР-1}}, \quad (12)$$

де i – порядковий номер капітального ремонту в обсязі КР-1 протягом ремонтного циклу КР-2, $1 \leq i \leq M_{\text{КР-1}}$.

Враховуючи формули (4) та (5), отримаємо

$$\frac{t_{\text{КР-2}}}{t_{\text{КР-1}}} - 1 = \frac{L_{\text{КР-2}}}{L_{\text{КР-1}}} - 1. \quad (13)$$

Звідси

$$t_{\text{КР-1}} = \frac{t_{\text{КР-2}} \cdot L_{\text{КР-1}}}{L_{\text{КР-2}}}. \quad (14)$$

Підставляючи вираз (9) та (14) у формулу (12), отримуємо зв'язок року проведення капітального ремонту в обсязі КР-1 протягом життєвого циклу з пробігом тягової одиниці, а саме

$$t_{\text{КР-1i}} = \frac{(n-1) \cdot L_{\text{КР-2}} \cdot T}{S_T} + \frac{i \cdot L_{\text{КР-2}} \cdot T \cdot L_{\text{КР-1}}}{S_T \cdot L_{\text{КР-2}}} = \frac{L_{\text{КР-2}} \cdot T}{\sum_{t=t_n}^{t=t_k} S_t} \cdot (n-1 + \frac{i \cdot L_{\text{КР-1}}}{L_{\text{КР-2}}}). \quad (15)$$

Коефіцієнт дисконтування у рік проведення i -го капітального ремонту в обсязі КР-1 визначається за формулою

$$\alpha_{t_{\text{КР-1i}}} = (1 + E_n)^{t_p - t_{\text{КР-1i}}} = (1 + E_n)^{t_p - (n-1)t_{\text{КР-2}} - it_{\text{КР-1}}}. \quad (16)$$

У таблицях 1 та 2 наведено приклади розрахунку кількості та термінів планового проведення капітальних ремонтів маневрового тепловоза ТЕМ18 та електровозу ДЕ1 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу. Розрахунки виконано згідно з нормативами «Положення про планово-попереджувальну систему ремонту і технічного обслуговування тягового рухомого складу (електровозів, тепловозів, електро- та дизель-поїздів)», затвердженою наказом Укрзалізниці № 093-ЦЗ від 30.06.2010.

Витрати на проведення капітальних ремонтів тягової одиниці протягом життєвого циклу з урахуванням дисконтування визначаються за формулою

$$V_{\text{КР}} = \sum_{n=1}^{n=M_{\text{КР-2}}} \sum_{i=1}^{i=M_{\text{КР-1}}} ((C_{\text{КР-2}} \cdot \alpha_{t_{\text{КР-2n}}}) + (C_{\text{КР-1}} \cdot \alpha_{t_{\text{КР-1i}}}), \quad (17)$$

де $C_{\text{КР-2}}$, $C_{\text{КР-1}}$ – ціна одиниці капітального ремонту тягової одиниці в обсязі відповідно, КР-2 та КР-1, грн.

Умовний приклад розрахунку витрат на проведення капітальних ремонтів маневрового тепловоза ТЕМ18 та електровозу ДЕ1 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу наведено у таблицях 3 та 4.

Таблиця 1

Розрахунок кількості та термінів планового проведення капітальних ремонтів маневрового тепловоза ТЕМ18 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу

Найменування показника	Номер розрахункової формули	Значення показника
Період життєвого циклу T , років	-	36
Періодичність КР-2, роки	-	12
Періодичність КР-1, роки	-	6
Кількість ремонтних циклів КР-2 за життєвий цикл	(2)	3
Кількість ремонтів КР-2 за життєвий цикл	(3)	2
Рік проведення КР-2	(7)	12
Рік проведення КР-2	(7)	24
Кількість ремонтів КР-1 за ремонтний цикл КР-2	(5)	1
Кількість ремонтів КР-1 життєвий цикл	(6)	3
Рік проведення КР-1	(12)	6
Рік проведення КР-1	(12)	18
Рік проведення КР-1	(12)	30

Таблиця 2

Розрахунок кількості та термінів планового проведення капітальних ремонтів електровозу ДЕ1 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу

Показник	Номер розрахункової формули	Значення показника
Період життєвого циклу Т, років	-	36
Пробіг за життєвий цикл, тис. км	-	7200
Міжремонтний пробіг КР-2, тис. км	-	2400
Міжремонтний пробіг КР-1, тис. км	-	800
Кількість ремонтних циклів КР-2 за життєвий цикл	(1)	3
Кількість ремонтів КР-2 за життєвий цикл	(3)	2
Рік проведення КР-2	(10)	12
Рік проведення КР-2	(10)	24
Кількість ремонтів КР-1 за ремонтний цикл КР-2	(4)	2
Кількість ремонтів КР-1 життєвий цикл	(6)	6
Рік проведення КР-1	(15)	4
Рік проведення КР-1	(15)	8
Рік проведення КР-1	(15)	16
Рік проведення КР-1	(15)	20
Рік проведення КР-1	(15)	28
Рік проведення КР-1	(15)	32

Таблиця 3

Результати розрахунку витрат на проведення капітальних ремонтів маневрового тепловоза ТЕМ18 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу

Показник	Рік життєвого циклу			Разом
	1	1	1	
Розрахунковий рік				-
Норма дисконту	0,1	0,1	0,1	-
Рік проведення КР-2	12	24	-	-
Коефіцієнт дисконтування	0,3505	0,1117	-	-
Ціна одиниці КР-2, тис. грн.	10000	10000	-	-
Дисконтовані витрати на проведення КР-2, тис. грн.	3505	1117	-	4622
Рік проведення КР-1	6	18	30	-
Коефіцієнт дисконтування	0,6209	0,1978	0,063	-
Ціна одиниці КР-1, тис. грн.	5000	5000	5000	-
Дисконтовані витрати на проведення КР-1, тис. грн.	3105	989	315	4409
Всього дисконтованих витрат на проведення КР-2 та КР-1, тис. грн.	6610	2106	315	9031

Таблиця 4

Результати розрахунку витрат на проведення капітальних ремонтів електровоза ДЕ1 в обсязі КР-2 та КР-1 протягом життєвого циклу

Показник	Значення показника						Разом
	1	1	1	1	1	1	
Розрахунковий рік							-
Норма дисконту	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-
Рік проведення КР-2	12	24	-	-	-	-	-
Коефіцієнт дисконтування	0,3505	0,1117	-	-	-	-	-
Ціна одиниці КР-2, тис. грн.	10000	10000	-	-	-	-	-
Дисконтовані витрати на проведення КР-2, тис. грн.	3505	1117	-	-	-	-	4622
Рік проведення КР-1	4	8	16	20	28	32	-
Коефіцієнт дисконтування	0,7513	0,5132	0,2394	0,1635	0,0763	0,0521	-
Ціна одиниці КР-1, тис. грн.	5000	5000	5000	5000	5000	5000	-
Дисконтовані витрати на проведення КР-1, тис. грн.	3757	2566	1197	818	381	260	8979
Всього дисконтованих витрат на проведення КР-2 та КР-1, тис. грн.	7262	3683	1197	818	381	260	13600

Висновки даного дослідження і перспективи подальших робіт у цьому напрямі. Таким чином, аналіз і класифікація ремонтної складової життєвого циклу основних засобів локомотивного господарства на прикладі одиниці тягового рухомого складу дозволили формалізувати економіко-математичну модель визначення витрат на здійснення її капітального ремонту. Економіко-математичну модель, яку представлено, може бути застосовано для удосконалення механізму відтворення основних засобів локомотивного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ізмайлова О.О. Облік витрат з поліпшення основних засобів на промислових підприємствах / Ізмайлова О.О. // Вісник КТУ. – 2010. – № 25. – С. 124-129.
2. Мудра Л. Ремонт і поліпшення основних засобів: нововведення в податковому обліку / Мудра Л. // Баланс-агро. Спецвипуск. – 2011. – № 21(249). – С. 15-16.
3. Хмелевський І. Поліпшення та ремонт власних основних засобів: бухгалтерський облік // Податки та бухгалтерський облік. – 2006. – 21 вересня. – С. 24-27.
4. Назарбаєва І. Ремонт (поліпшення) основних засобів / Назарбаєва І. // Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – Вип. 2: Додаток до газети «Бизнес». – С. 143-144.
5. Строїч С. Всі тонкощі ремонтів та модернізацій основних засобів / Строїч С. // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 59. – С. 90.
6. Ершова Е.С. Методическое обеспечение комплексной системы управления себестоимостью капитального ремонта железнодорожного подвижного состава : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Москва, 2007.
7. A. Claypool. Progressive Railroading, 2003, № 10, p. 66, 68; R. Derocher. Progressive Railroading, 2004, № 1, p. 42-44. Техническое обслуживание и ремонт подвижного состава сторонними компаниями // Железные дороги мира. 2005. – № 10. – С. 47-51.
8. Демидов А.В. Оценка и контроль затрат на капитальный ремонт подвижного состава с применением информационного моделирования : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Москва, 2005.
9. Мирошниченко О.Ф., Ершова Е.С. Новые подходы к управлению затратами на капитальный ремонт основных средств ОАО «РЖД» на основе информатизации экономической работы // Экономика железных дорог. – № 8. – 2006 г. – С. 16-27.
10. Чипига Н.П., Курунова Л.В. Особенности планирования капитального ремонта основных фондов // Экономика железных дорог. – 2003. – № 5. – С. 53-57.

УДК 658:076.5

Шевченко О.Р.
кандидат економічних наук
Національного авіаційного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF THE ECONOMIC COMPONENT OF AIR TRANSPORT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Досвід успішних підприємств свідчить, що інтегровані утворення з єдиним механізмом господарювання мають у своїй основі конкурентні переваги, при яких ефект від спільної діяльності, при якому затрачені спільні зусилля, перевищує суму індивідуальних зусиль. Цей факт проявляє свою сутність в отриманні користі від взаємодії та співпраці і має назву синергії.

Ключові слова: диверсифікація, злиття, синергетичний ефект, синергія, управління.

АННОТАЦИЯ

Опыт успешных предприятий показывает, что интеграционные образования в виде единого хозяйственного механизма имеют в своей основе конкурентные преимущества, при которых эффект от совместной деятельности, при котором затрачены совместные усилия, выше суммы индивидуальных усилий. Данный факт проявляет свою сущность за счет полученной пользы от взаимодействия и сотрудничества и называется синергии.

Ключевые слова: диверсификация, слияние, синергетический эффект, синергия, управления.

ANNOTATION

The experience of successful businesses shows that the integration formations as a single economic mechanism are based on competitive advantages, in which the effect of joint activities with application of joint efforts is higher than the sum of individual efforts. This fact manifests its essence through the received benefits of collaboration and cooperation and is called the synergy.

Keywords: diversification, mergers, synergistic effect, synergy, management.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах за посилення конкуренції традиційні прийоми боротьби себе вичерпують постає потреба пошуку нових способів досягнення конкурентних переваг.

Напрацювання однієї сфери діяльності можуть бути застосовані в інших/нових сферах. Подібне зростання має стати поступальним, важливо правильно вибирати напрями розвитку, а кумулятивний ефект синергізму тільки укріплює позиції на ринку [1, с. 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування теорії синергії в економічній сфері розглядається в роботах О. Граббе, Б. Мандельброта, Е. Петерса, Д. Сорнетт, Н. Не-Досекіна та ін. Одна із спроб представлення синергізму як економічного явища належить американському вченому Ігорю Ансоффу (60-ті роки ХХ століття). Варто зазначити, що він розглядав синергізм виключно у контексті обставин, пов'язаних з диверсифікацією на підприємстві (розширенням профілю діяльності, розширенням різноманітності і різноскерованості виробництва продукції або послуг). Відповідно, класичною «сферою проживання» синергії стала і продовжує вважатися диверсифікація [2, с. 21]. У 1980-х роках Майкл Портер зазначив: «Управління взаємозв'язками між напрямками бізнесу – суть стратегії корпоративного рівня, за відсутності раціонального управління взаємозв'язками диверсифікована компанія – не більше ніж взаємний фонд» [3, с. 14]. Портер своєю роботою надихнув менеджерів на вивчення ланцюжків створення цінності різних компаній, що дозволяє ідентифікувати загальні види діяльності та їхні потенційні взаємозв'язки, які можуть бути використані для створення конкурентних переваг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вже тривалий час синергізм є предметом пильної уваги менеджерів багатьох провідних світових компаній. Це пов'язано з тим, що синергетичний ефект може мати нелінійні прояви, коли доходи від спільного використання ресурсів перевищують суму доходів від застосування ресурсів окремо. Саме тому синергетичний ефект стали ще позначати простою формулою: « $2 + 2 = 5$ » [4, с. 36]. Якщо керівництво компанії приймає рішення про диверсифікацію та вихід на нові ринки синергетичний ефект буде тим фактором, який необхідно враховувати при проектуванні її механізмів.

Нині вчені продовжують досліджувати концепцію синергізму. Особливої актуальності в науковій літературі набув ресурсний підхід, відповідно до якого компанії об'єднують сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, включаючи компетенції, знання і навички.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на значну кількість серйозних наукових досліджень, теоретичних робіт і численних публікацій за даною темою, питання аналізу їх реалізацій ще не є до кінця вивченим і потребує подальшого розгляду. Дослідження природи синергетичних ефектів на авіатранспортному підприємстві заслуговують ще більш ретельного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різноманітні шляхи досягнення синергетичного ефекту від диверсифікації компанії. Схема інтеграції може мати як горизонтальну, так і вертикальну структуру.

Вертикально інтегровану транспортну структуру складає технологічна ієрархія виробництва певного продукту (діяльності, послуги). У межах об'єднання технологічних суб'єктів дотримується чіткий взаємозв'язок на організаційному та інформаційному рівнях. Технологічні процеси формуються в межах єдиного реєстру. Щодо авіаційної галузі прикладом цього є обслуговування пасажирів в аеропорту, пов'язане з вимогами та відмінностями імміграційних процедур перетинання кордону за правилами національного регулювання у пункті призначення рейсу та надання послуг.

Горизонтально інтегрована транспортна структура формується в процесі розвитку економічної діяльності суб'єкта, що здійснюється шляхом створення додаткових виробничих потужностей на спільній вихідній основі. Така організація процесу може бути визначена галузевою єдністю підприємств, функціонування яких характеризується технологічною спільністю та однорідністю задач і цільового призначення [5, с. 87].

Важливу роль має ефект масштабу, коли сукупні витрати декількох підрозділів організації на устаткування, дослідження і розробки та фінансування інших видів діяльності виявляються нижчими, ніж якби вони здійснювали їх незалежно один від одного. Конкурентною перевагою може стати сумісне володіння певними навичками, передача інтелектуальної власності, створення нових або ефективніших методів виробництва, маркетингу тощо. Корпоративний брендінг також дозволяє капіталізувати високу ділову репутацію відразу декількох підрозділів.

Досягнення синергізму є кінцевою метою організації, в якій різні підрозділи вчать на прикладі один одного, досягаючи додаткових вигод зі своєї співпраці. Складність аналізу питань синергізму пояснюється різноманітністю випадків застосування синергетичних ефектів і шляхів їх досягнення.

Наприклад, синергетичний ефект від взаємодії двох видів транспорту можливий лише за умови ретельної координації і узгодження розкладів відправлення літаків і поїздів, а також при розробці системи здачі багажу та контролю за його пересуванням на всіх етапах поїздки. Єдина система резервування місць і спрощення пересадок також стають обов'язковими чинниками.

Розвиток аеропортів, особливо в режимі посилення конкуренції, вимагає, головним чином, розширення зони «тяжіння». Високошвидкісні залізничні сполучення можуть стати фактором притоку додаткової клієнтури до аеропорту. Введення високошвидкісних ліній в аеропорти значною мірою впливають на оптимізацію транспортної системи [6, с. 162].

Так, наприклад, у рамках співпраці ВАТ «Авіакомпанія «Белавія» з Німецькою залізницею (Deutsche Bahn) пасажирів авіаперевізника

можуть доїхати, придбавши квиток Rail&Fly на поїзді з/в будь-якого німецького міста, чи швейцарського Базеля, чи австрійського Зальцбурга з/до аеропортів Франкфурту, Ганноверу чи Берліну. Квиток Rail&Fly – це комбінований квиток, що дозволяє здійснити авіапереліт і далі слідувати поїздами Німецької залізниці (Deutsche Bahn) будь-якого типу з необхідними пересадками. Понад 5600 станцій на території Німеччини оснащені квитковими кіосками самообслуговування Німецької залізниці (Deutsche Bahn) для видачі залізничних квитків Rail&Fly.

Отже, проаналізуємо, які синергетичні переваги аеропорт отримує при здійсненні стратегії диверсифікації.

Переваги в продажах. Основна перевага полягає у використанні спільних каналів продажу, які дозволяють реалізовувати вже напрацьовані канали, особливо, якщо нові послуги і продукція орієнтовані на колишніх клієнтів. Створення ж нових каналів руху товару вимагає значних капіталовкладень. Переваги у використанні спільних інформаційних каналів.

Переваги у фінансовій сфері. Третій вид ресурсу, що дозволяє досягати економії, обумовленої розширенням видів діяльності, – фінанси. Диверсифікація дозволяє скористатися вигодами як від об'єднання фінансових ресурсів, так і досягнення балансу позитивних і негативних грошових потоків різних напрямів бізнесу.

Перевага в управлінні. Отримання очікуваних від економії, пов'язаної з розширенням видів діяльності, вигод з погляду спільних використовуваних потужностей передбачає певну міру інтеграції управління. Діяльність по здійсненню злиття підрозділів і дочірніх компаній, дозволяє добитися економії, обумовленої усуненням дублювання управлінських структур і допоміжної діяльності. Тому часто поглинання і об'єднання компаній призводить до скорочення чисельності менеджменту середньої ланки.

Перевага репутації. Виходячи на нові ринки, організація виступає на них не як новачок, що з'явився невідомо звідки, а як солідний гравець відомий давно по інших ринках. У даному випадку «розкручена» торговельна марка виступає тим нематеріальним активом, який переноситься на нові напрями бізнесу і є додатковою конкурентною перевагою. При цьому в разі поглинання компаній нові підрозділи часто поєднують у назвах як старе найменування, якщо до цього воно себе не дискредитувало, так і назву організації, що вийшла на новий ринок шляхом поглинання інших учасників. Вигоди від трансферів репутації досягаються, головним чином, для затвердження корпоративної ідентичності на нових напрямках при зміні назв нових дочірніх компаній і підрозділів.

Переваги розмірів. Розміри організації завжди розглядають як конкурентну перевагу

з двох причин: по-перше, спроможність зниження пов'язаних з входом постійних витрат на потенційно крупніший ринок (ефект масштабу); по-друге, ширша географія діяльності компанії у зв'язку з виходом на нові регіональні ринки. Крім того, збільшення розмірів компанії знижує можливі ризики, оскільки помилка по одному напрямку може компенсуватися ресурсами іншого напрямку діяльності.

Компанія складає стратегічний план, де описує переваги, отримані від його реалізації і можливий ефект. Якщо споживачі не зможуть придбати необхідний товар/послугу в даній організації, то вони завжди можуть звернутися до інших організацій, а це втрата можливого прибутку.

Головним завданням є розв'язання проблем впровадження послуг з диверсифікації, де основними суб'єктами є аеропортові комплекси та споживачі таких послуг. Стосовно попиту існують два основних принципи. Один із них – це принцип оптимізації, а другий – принцип рівноваги. За принципом оптимізації споживачі вибирають структури за двома складовими:

- по-перше, це найкращі з таких, що пропонують необхідні послуги;
- по-друге, відповідно до цін, які вони можуть собі дозволити.

За принципом рівноваги ціни змінюються до тих пір, поки величина попиту людей на що-небудь не зрівняється з обсягом пропозиції. Звичайно, у кожний конкретний момент часу кількість попиту і пропозиції не співпадають. Для досягнення рівноваги потребується узгодження дій економічних суб'єктів.

Особливо актуальна диверсифікація в умовах непередбачуваності розвитку зовнішнього середовища. Вона дозволяє уникнути краху і домогтися сталого розвитку підприємства.

«Наступальні» мотиви включають:

- політику агресивного зростання;
- фінансові ресурси;
- подолання меж зростання;
- досягнення синергетичних ефектів.

Політику агресивного зростання застосовують підприємства, які, прагнучи швидкого розвитку, поглинають інші компанії.

Висновки з даного дослідження. Подолання меж зростання на певному етапі свого розвитку реалізують лише найбільш успішні компанії, оскільки місткість будь-якого ринку є кінцевою і можливість розвитку компанії практично повністю визначається темпом зростання ринку. На сьогодні більшість ринків перебувають у стадії зрілості. У такій ситуації єдиним виходом може стати диверсифікація підприємства і розширення масштабу його діяльності за рахунок нових напрямків.

Досягнення синергетичних ефектів від спільної роботи двох або декількох компаній, відділів, напрямків діяльності перевищує сумарний

результат від незалежного функціонування окремих напрямків. Синергетичні ефекти можуть проявлятися у різних формах і є важливим мотивом для диверсифікації.

Можна констатувати, що існує безліч причин, з яких здійснюється диверсифікація для зниження рівня ділового ризику і прискорення зростання компанії.

Адміністративні труднощі, пов'язані з досягненням потенційної синергії, зазвичай недооцінюються. Досягненню синергії різних видів бізнесу можуть перешкоджати як випадкові стратегії та операційні прийоми, так і відмінності, обумовлені низькою корпоративною культурою. На практиці первинна структура зазвичай стикається з труднощами, забезпечуючи необхідну гнучкість і стабільність синергії нової одиниці бізнесу.

Підсумкова позитивна синергія може стати обґрунтованою мотивацією диверсифікації. Однак необхідно підійти до цього процесу дуже уважно і заздалегідь визначити:

- ступінь позитивної синергії;
- можливі негативні прояви;
- чистий підсумковий ефект.

Якщо інтегральне значення синергії дійсно буде позитивним, можна очікувати створення економічних цінностей за рахунок диверсифікації.

Диверсифікація та синергізм дозволяють авіатранспортному підприємству максимально використовувати свої ресурси і надбання, відкриваючи незліченні можливості. Досвід, набутий в одній сфері діяльності, може ефективно застосовуватися у нових сферах. Подібне зростання може бути поступальним, важливо правильно вибирати напрями розвитку, а кумулятивний ефект синергізму тільки укріплює позиції на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галлямова Э.Г. Создание синергетических преимуществ диверсифицированных компаний / Э.Г. Галлямова // Государственное управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://e-journal.spa.msu.ru/11_2007_Gallamova.html.
2. Ансофф Игорь. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 464 с.
4. Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 416 с.
5. Орехов С.А. Диверсифицированные корпоративные объединения: проблемы статистического анализа / С. Орехов. – М. : БУКВИЦА, 2000. – 120 с.
6. Шевченко О.Р. Обґрунтування механізму диверсифікації аеропортової діяльності / О.Р. Шевченко // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. пр. – Вип. 30. – К. : НАУ, 2009. – 276 с.

УДК 338.33.658.65.016

Шевчук О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE STUDY OF COMPANIES' LEADERSHIP IN THE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті проведено комплексний аналіз існуючих наукових підходів до дослідження лідерства підприємства на ринку з точки зору позиційного та процесуального підходів. Надано авторське бачення дефініції лідерства підприємства. Виділено основні критерії формування лідерства підприємств на ринку. Обґрунтовано потребу застосування комплексного еволюційного підходу, що базується на застосуванні теорій виробничого, ресурсного та динамічного лідерства.

Ключові слова: лідерство, підприємство, виробничі теорії позиціонування, ресурсні теорії лідерства, динамічне лідерство, еволюційна теорія.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен комплексный анализ существующих научных подходов к исследованию лидерства предприятий на рынке с точки зрения позиционного и процессуального подходов. Предоставлено авторское видение дефиниции лидерства предприятия. Выделены основные критерии формирования лидерства предприятий на рынке. Обоснована необходимость применения комплексного эволюционного подхода, базирующегося на применении теорий производственного, ресурсного и динамического лидерства.

Ключевые слова: лидерство, предприятие, производственные теории позиционирования, ресурсные теории лидерства, динамичное лидерство, эволюционная теория.

ANNOTATION

The article presents a comprehensive analysis of the existing scientific approaches to the study of leadership in the market from the perspective of positional and procedural approaches. It presents the author's vision of the definition of company's leadership. The author highlights the main criteria for the formation of companies' leadership in the market. The necessity of application of an integrated evolutionary approach based on the theory of productive resources and dynamic leadership is proved.

Keywords: leadership, enterprise, industrial positioning theory, resource theory of leadership, dynamic leadership, evolutionary theory.

Постановка проблеми. В умовах розвитку процесів глобалізації жодне підприємство не може успішно функціонувати без чітко визначених завдань, що спрямовані на досягнення певних результатів. Ці результати, з одного боку, є відображенням інтересів і мотивів діяльності людського капіталу підприємства, залученого до процесів його функціонування. А з іншого, результати діяльності характеризують позицію підприємства у зовнішньоекономічній стратифікаційній системі. У визначеному контексті мова ведеться про цільову орієнтацію, що визначає дії, які підприємство має намір здійснювати з метою отримання конкретної кінцевої позиції на ринку – лідера, претендента на лідера або послі-

довника за лідером [1]. У цьому зв'язку особливого значення набуває аналіз наявних наукових підходів до імперативів розвитку лідерства підприємства на ринку як однієї із доміант його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підкреслимо, що безпосередня зацікавленість проблемами лідерства підприємств на ринку почала виникати тільки наприкінці ХХ століття. Дослідженню питань лідерства підприємства присвячені наукові праці таких вчених, як Г. Армстронг, Г. Бойетт, С. Войтко, А. Войчак, О. Зозульов, Ф. Котлер, К. Келлер, М. Портер, Е. Райс, Дж. Траут, Г. Хамел, Г. Хулей та ін., де розглянуті методи отримання лідерства за рахунок використання стратегічних принципів корпоративного маркетингу, що спрямовані на максимізацію позитивних якостей у бізнес-середовищі.

Водночас варто зазначити, що теорія становлення лідерства на ринку відрізняється наявністю значної кількості різноманітних підходів. Це, у першу чергу, пов'язано з певними проблемами доведення окремих теоретичних положень в умовах множинності факторів розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті. Водночас дотепер не проведено комплексного аналізу існуючих наукових підходів до дослідження лідерства з точки зору позиційного та процесуального підходів, що і визначило мету написання статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У перекладі з англійської слово лідер («leader») означає «той, хто керує та веде за собою». З цієї позиції, лідер здатний здійснювати вплив на ринкову кон'юнктуру задля власних економічних інтересів. Одночасно лідер займає провідне положення на ринку, що обумовлено більш ефективними результатами діяльності. У рамках нашого дослідження особливої актуальності набуває проблематика лідерства підприємства на ринку з точки зору позиційного та процесуального підходів. Позиційний підхід передбачає певну позицію підприємства на ринку, яка надає йому додаткових переваг. Водночас лідерство це елемент ринкового механізму, який може змінювати свою природу в умовах трансформації конкурентоспроможності інноваційної

продукції. Зміна природи лідерства пов'язана з тим, що будь-якому економічному агенту притаманні певні конкурентні ризики, як то: ризики появи нових конкурентів; кредитні та валютні ризики; цінові та збутові ризики; виробничо-технічні ризики. Наявність конкурентних ризиків означає, що підприємство має постійно удосконалювати свою діяльність шляхом впровадження інновацій, зниження цін і підвищення рівня якості продукції. У визначеному контексті мова ведеться про лідерство як процес.

Отже, з метою запобігання неоднозначності тлумачення дефініції лідерство пропонуємо розглядати процеси становлення лідерства підприємства у контексті взаємодії та взаємозв'язків, що виникають на підприємстві, а лідерство підприємства на ринку – як кінцевий результат, що характеризує позицію підприємства в економічній стратифікаційній системі.

Для формування комплексу критеріїв, що характеризують позицію підприємства у зовнішній стратифікаційній системі, проведемо аналіз вітчизняних і зарубіжних досліджень поняття лідерства.

З визначеним ступенем умовності концепції формування лідерства можна класифікувати у такий спосіб [7]:

1) виробничі теорії позиціонування, де акцент уваги спрямовується на ринок продуктів, а основним джерелом отримання високих позицій на ринку є визначення стратегічно важливих видів діяльності [2; 4]. В основі виробничих теорій становлення лідерства лежить постулат про унікальність товарів, що випускає товаровиробник. Для означеної концепції характерний неокласичний підхід, згідно з яким, цільова сфера підприємства складається з одного елемента (наприклад максимізації прибутку або вартості підприємства), що чинить виключний вплив на прийняття рішень щодо випуску продукції;

2) ресурсна теорія лідерства [3], що акцентує увагу на ринки ресурсів, тобто базується на унікальності внутрішніх інтенсивних факторів підприємства. В основі ресурсної теорії лідерства лежить неоліберальний підхід, що ґрунтується на безумовній цінності інформаційних, когнітивних, організаційних і культурних чинників;

3) теорії динамічного лідерства [5], основу яких складає процесний підхід, який розглядає позицію підприємства у зовнішній стратифікаційній системі як сукупність взаємопов'язаних дій у часі, що призводять до послідовної зміни статусу підприємства, як бажаного результату.

З метою більш глибокого усвідомлення процесів становлення лідерства розглянемо вищезазначені концепції більш детально.

В основі теорії виробничого лідерства [2, с. 394-395] лежать чотири основних постулати:

1) об'єктом позиціонування є товар, бренд або підприємство (фірма);

2) споживач цілеспрямовано використовує продукцію обраного підприємством сегменту ринку;

3) вплив на свідомість такого споживача здійснюється різними методами (наприклад, іміджевої реклами), через що споживач диференціює об'єкт від інших пропозицій конкурентів;

4) позиціонування будується на унікальних властивостях товару або на ефективному використанні матеріальних активів, за рахунок яких створюється конкурентна позиція підприємства.

Ключовою ідеєю виробничого лідерства стає довгострокова стратегія розвитку, що надає можливість для отримання стійких конкурентних переваг. Така стратегія передбачає визначення певної позиції у думках споживача. Крім того, означена стратегія передбачає отримання майбутньої вигоди як для цільових споживачів (наприклад, низька ціна), так і для самого виробника (виробництво з низькими витратами). Як наслідок, на сегментованому ринку важливо оцінювати позицію, що займає підприємство у свідомості споживачів. Це означає, що лідерство є відносною дефініцією.

Таким чином, позиція підприємства у зовнішній стратифікаційній системі будується на основі галузевої приналежності, дії конкурентних сил і концентрації зусиль менеджменту на продуктовій лінійці шляхом побудови різноманітних бар'єрів входу до такої галузі за умов низького рівня невизначеності. Водночас реальна практика підприємництва виявила явні недоліки теорій виробничого лідерства внаслідок зміни конфігурації традиційних галузей економіки, інтеграції технологій і видів бізнесу, пошуку нових бар'єрів входу до галузі. В основі означених процесів лежать: глобалізація бізнесу; безперервне оновлення технологій; широкий доступ до інформаційно-комунікаційних технологій; підвищення вимог споживачів до співвідношення якості продукції та його ціни.

Ще одним вразливим пунктом концепцій галузевого лідерства стала недостатня увага до внутрішніх ресурсів підприємства. Теорії виробничого лідерства ігнорують мультиплікативний ефект від застосування внутрішніх резервів підприємства, що вносить елемент невизначеності у такі моделі.

Означені недоліки виправлені у ресурсних теоріях лідерства, що базуються на постулаті про домінуючий вплив внутрішніх стратегічних ресурсів підприємства на лідерство [3]. В якості таких ресурсів можуть виступати будь-які ресурси підприємства, що мають цінність, рідкість, незамінність та унеможливають їх імітацію, як то: технологія, працівники, патент, бренд, місце розташування тощо. Іншим важливим елементом ресурсного підходу до лідерства є ідея компетенцій [3], що являє собою комбінацію ресурсів, людського капіталу, знань, інститутів та організаційних структур.

Таким чином, на відміну від концепцій виробничого лідерства, де акцент уваги спрямовується на унікальність товарів, ресурсний підхід базується на постулаті про виключність підприємства в цілому. Ця виключність забезпечується внутрішніми унікальними чинниками, а саме: людським капіталом підприємства, організаційною структурою, корпоративною культурою та корпоративним управлінням. Іншими словами, якщо в основі концепцій виробничого лідерства лежить спрощене уявлення економістів про однорідність внутрішніх ресурсів і стратегій вибору, то ресурсні концепції базуються на постулаті про високу мобільність та унікальність внутрішніх стратегічних ресурсів підприємства.

Ключовим фактором лідерства з позиції ресурсного підходу є механізм взаємозв'язків між ресурсами, здібностями, конкурентними перевагами та прибутком, за рахунок яких підприємства мають можливість утримувати високі позиції у зовнішній стратифікаційній економічній системі протягом довгого періоду часу. Такий підхід потребує розробки стратегій ефективного використання унікальних іманентних властивостей підприємства. Останнім часом в якості домінуючої іманентної одиниці, виступає людський капітал підприємства, який за рахунок використання інтелектуального капіталу створює унікальні продукти. Це надало можливості для подальшого розвитку ресурсної концепції формування лідерства, трансформували його у концепції, що засновані на знаннях (когнітивні концепції), де основою для підвищення економічного статусу підприємства з точки зору зовнішньої економічної стратифікаційної системи стає діяльність, що спрямована на розширення знань і підвищення рівня компетентності економічних агентів в умовах існування ринків з асиметричною інформацією. Ця асиметричність проявляється у тому, що деякі ринкові агенти більш поінформовані за інших. Тому, для отримання високих позицій на ринку, підприємство має навчитися адаптуватися до ринкових змін за рахунок повного використання корпоративних знань.

Незважаючи на те, що існуючі концепції становлення лідерства є комплементарними одна до одної, прискорений темп модернізації, що пов'язаний з розповсюдженням процесів глобалізації та становленням економіки знань потребує нових підходів до імперативів розвитку підприємств, в основі яких лежить сукупність взаємопов'язаних дій у часі. Так, повсюдне вирівнювання якісних характеристик продуктів і послуг та сучасні інформаційні технології, що забезпечують можливість миттєвого та вільного доступу до інформації щодо пропозицій альтернативних постачальників доводять, що сьогодні конкурують не стільки продукти, скільки підприємства, що представляють їх на ринку. Водночас процеси глобалізації та вдосконалення інформаційних технологій призводять

до прагнення успішних підприємств зайняти таку позицію в ланцюгу зовнішньої економічної стратифікації, яка буде максимально відповідати їх ключовим компетенціям.

Таким чином, підприємства, що прагнуть до довгострокового лідерства, в якості домінантної стратегії обирають диференціацію, що ґрунтується на створенні відмінних ознак. Це надає поштовху для розвитку концепцій динамічного лідерства, що розглядають процеси становлення лідерства у двох основних ракурсах:

1) за рахунок асиметрії в знаннях та інформації – інноваційні теорії лідерства;

2) шляхом перманентної трансформації – еволюційні теорії лідерства та концепція динамічних здатностей.

На відміну від концепцій виробничого лідерства, де акцент уваги спрямовується на унікальність товарів, та ресурсних концепцій, де лідерство розглядається крізь призму внутрішніх факторів, динамічні теорії лідерства комплексно охоплюють означені методи у часі.

Зазначимо, що сьогодні значна увага щодо позиціонування підприємств на ринку приділяється внутрішнім організаційно-економічним перетворенням, що призводять до отримання стійких конкурентних переваг та лідерських позицій економічного агента на ринку. У визначеному контексті мова йде про еволюційні теорії, що розглядають лідерство як закономірний етап розвитку підприємства, в основі якого лежить вибір оптимальної стратегії та тактики успіху підприємства на різних етапах його розвитку у певний період часу.

На відміну від ортодоксальних теорій, де модель поведінки фірми (підприємства) описується на основі правил прийняття рішень, що відображають максимізуючу поведінку фірми та концепції рівноваги, що надає можливість для отримання висновків щодо такої поведінки – еволюційна модель становлення лідерства характеризує динамічні процеси, на основі яких визначаються зразки поведінки фірм у часі та наслідки такої поведінки щодо його економічного статусу на ринку.

Ще однією відмінністю ортодоксальних теорій поведінки фірми на ринку від еволюційних є відношення до цільової функції та виробничих можливостей. Так, для ортодоксальної теорії модель поведінки будується на основі трьох основних компонентів:

1) визначення цільової функції, де в якості аргументу, зазвичай, виступає прибуток;

2) визначення сукупності знань і компетенцій, що виступають у якості виробничих можливостей;

3) припущення про те, що будь-які події, що відбуваються на підприємстві, є результатом вибору дій, спрямованих на досягнення мети.

Основу теорій еволюційного лідерства становить схожість законів еволюції у господарській і біологічній системах. Відтак, процеси становлення лідерства описуються через біологічний

Таблиця 1

Характеристика концепцій формування лідерства підприємств на ринку

Характеристика	Виробниче лідерство	Ресурсне лідерство	Динамічне лідерство
Акцент уваги	Ринок продуктів – унікальність товарів, що випускає товаровиробник – триада – праця – земля – капітал	Ринки ресурсів – унікальність внутрішніх інтенсивних факторів підприємства – тетрада – «ресурси – здібності – рутинна – рента»	Ринок продуктів і ринок ресурсів
Підхід	Неокласичний підхід – цільова сфера підприємства складається з одного елемента (наприклад – максимізації прибутку або вартості підприємства), що чинить виключний вплив на прийняття рішень щодо випуску продукції.	Неоліберальний підхід, основу якого складають інформаційні, когнітивні, організаційні та культурні чинники становлення лідерства	Процесний підхід, який розглядає статуту підприємства у зовнішній стратифікаційній системі як сукупність взаємопов'язаних дій у часі, що призводять до послідовної зміни статусу підприємства як бажаного результату
Джерело	Визначення стратегічно важливих видів діяльності	Внутрішні іманентні ресурси – «компетенції», що являють собою комбінацію ресурсів, людського капіталу, знань, інститутів та організаційних структур	Знання як стратегічний фактор економічного розвитку; інформація, швидка зміна якої надає можливість для подальшого зростання; глобалізація, яку доцільно простежити у науково-технічних розробках, технологіях, виробництві, торгівлі, фінансах, комунікаціях та інформації
Стратегія	Визначення певної позиції у думках споживача	Забезпечення унікальними стратегічними ресурсами підприємства	– Творчого руйнування: асиметрія у знаннях та інформації – інноваційна теорія лідерства; – перманентна трансформація – еволюційні теорії лідерства та концепція «динамічних здатностей»
Алгоритм отримання лідерства	Вибір галузі, в основі якого лежить її «структурна привабливість». вибір стратегії проникнення у цю галузь; раціональний вибір інвестиційних альтернатив, що є у наявності	Унікальна технологія виробництва, унікальні нетехнологічні навички (нематеріальні активи підприємства), колективне навчання, що спрямовано на передачу ефективних знань всередині підприємства	Запровадження нового товару або нового методу виробництва; відкриття нового ринку або нового джерела постачання; реорганізації підприємства
Теорії	<p><i>Теорія позиціонування (концепції галузевого лідерства) Дж. Траута та Ел Райса – створення інноваційної продукції; пошук для виробництва товарів унікальних інструментів і технологій.</i></p> <p><i>Стратегічна модель конкурентної боротьби М. Портера – позиції підприємства на ринку визначаються її відносними розмірами порівняно з галузевими конкурентами; постачальниками та споживачами.</i></p> <p><i>Концепція «ціннісних дисциплін» Трейсі та Вірсема – лідерство підприємства на ринку досягається на основі постійної зміни споживчої цінності.</i></p>	<p><i>Теорія «мінімальних пучків» Б. Вернерфельта – потреба конкретних ресурсів фірми з урахуванням дії фактора часу у термінах рентабельності.</i></p> <p><i>Тетрада Гранта – «ресурси – джерелом здібностей; здібності – є організаційними рутинами; рутини (моделі діяльності) = рента – конкурентні переваги та лідерство.</i></p> <p><i>Ресурсна теорія Барні – емпіричні показники внутрішнього потенціалу – здібності; організаційні процеси, інформація і знання.</i></p> <p><i>Концепція інтелектуального лідерства Хамела та Прахалада – базові ключові компетенції.</i></p>	<p><i>Теорія інновацій Й. Шумпетера – стрибкоподібні переходи до якісно нового стану в часі.</i></p> <p><i>Теорія «технологічного поштовху» Г. Менша – внутрішні закономірності виробництва, що певним чином пов'язані з завершенням життєвого циклу існуючих технологій під час технологічного пату (спаду).</i></p> <p><i>Концепція еволюційного розвитку Р. Нельсона та С. Уінтера – організаційна структура підприємства виконує функцію генів, що зберігає неявні знання. А це, у свою чергу, призводить до утримання конкурентної переваги та збереження лідерства на ринку.</i></p> <p><i>Концепція динамічних здатностей Дж. Тиса, Г. Пізано, Е. Шуена – модифікація і перегляд компетенції для досягнення кращої відповідності до змін зовнішнього середовища.</i></p>

інструментарій. Основу такого інструментарію становить тріада Дарвіна [6; 8], яку з точки зору підприємства доцільно розглядати таким чином:

1) спадковість – завжди існує кореляція між батьками та дітьми. Щодо підприємства, спадковість передбачає наявність відносно постійних ключових компетенцій людського капіталу підприємства;

2) мінливість – будь-яка популяція зазнає змін, що з точки зору підприємницької діяльності виглядає таким чином. З одного боку, однією із базових основ підприємства є структурна постійність інтелектуального потенціалу. Проте персональний склад такого потенціалу не є статичною величиною, а перебуває у динамічному стані. Основу для такої динаміки становлять як макроекономічні зміни політичного, економічного, інформаційного та соціокультурного (освітнього) простору, так і зміни внутрішнього характеру – організаційної культури, систем бізнес-управління тощо;

3) відбір – деякі індивідуальні форми є більш успішними у боротьбі за обмежені ресурси, що повністю відповідає умовам ринкової конкуренції. Внаслідок відбору відбувається адаптація підприємства до існуючих політичних, економічних, соціальних умов господарювання.

В рамках еволюційної парадигми домінуючою стає ідея про те, що саме організаційна структура підприємства виконує функцію генів. Ці гени зберігають неявні знання, що, у свою чергу, призводить до утримання конкурентної переваги та збереження лідерства на ринку.

Водночас варто зазначити, що методологія еволюційного лідерства призначена більшим чином для стабільних систем. У випадку невизначеності застосування означеної методології ускладнено.

Ще одним напрямом розвитку динамічного лідерства стає здатність підприємства розпізнавати сигнали у зовнішньому середовищі шляхом підтримки динамічних здатностей, тобто можливостей модифікувати та переглядати свої компетенції для досягнення кращої відповідності до змін зовнішнього середовища. Згідно з теорією динамічних здатностей [5], виділяють три ознаки позиціонування:

1) зовнішні та внутрішні позиції, де зовнішні позиції характеризують стан підприємства на ринку, а внутрішні є набором фінансових, технологічних, структурних ресурсів, що є у наявності;

2) лінії поведінки, що характеризують вектор розвитку підприємства та пов'язані з історією існування підприємства;

3) процеси, що з одного боку спрямовані на координацію та інтеграцію існуючих ресурсів, а з іншого – стосуються організаційного навчання і виступають як динамічний процес адаптації до змін.

Варто підкреслити, що за умов впровадження інновацій завжди виникає підприємницький

ризик. Водночас прибутки від інновацій отримуються за умов важкої імітації фундаментальних, організаційних та управлінських компетенцій, до складу яких належать:

- процеси організаційного навчання;
- вибір бізнес-моделей;
- інвестиційні ідеї та їх вирішення;
- транзакційні компетенції, що характеризують управління активами;
- ефективне управління;
- мотивація діяльності.

Отже, узагальнюючи основні напрями розвитку теорії лідерства підприємства на ринку, визначимо основні відмінності між різними концепціями (табл. 1).

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження наукових підходів до становлення лідерства підприємств на ринку надало можливість зробити наступні висновки. На основі аналізу дефініції лідерства визначено, що означена категорія може набувати двох різноманітних значень – як певний стан та як процес. З метою запобігання неоднозначності тлумачення дефініції «лідерство» у науковій літературі та на практиці запропоновано розглядати процеси становлення лідерства підприємства у контексті взаємозв'язків між різними підсистемами підприємства, а лідерство підприємства на ринку – як кінцевий результат, що характеризує позицію підприємства в економічній стратифікаційній системі.

За результатами аналізу вітчизняних і зарубіжних досліджень концепції лідерства виділено три основних критерії формування лідерства підприємств на ринку: виробниче лідерство, де акцент уваги спрямовується на стратегічні види діяльності; ресурсне лідерство, що акцентує увагу на унікальності внутрішніх інтенсивних факторах виробництва; динамічне лідерство, що характеризує статус підприємства на ринку як сукупність взаємопов'язаних дій у часі. За результатами порівняння основних наукових підходів до становлення лідерства, обґрунтовано потребу застосування комплексного еволюційного підходу, що ґрунтується на концепціях виробничого лідерства, ресурсного лідерства та динамічного лідерства. Такий підхід надає можливість для розгляду процесів становлення лідерства підприємства на ринку у часі та на різних рівнях внутрішньому і зовнішньому, що перебувають в інтерактивних зв'язках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга, 9-е издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; [Пер. с англ. под ред. Н.В. Шульпиной]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
2. Маркетинг. Бизнес-класс: энциклопедия / Хулей Г.Дж. Позиционирование; [Под ред. М. Бейкера. Пер. с англ. под ред. Л. Волковой, С. Божук, Т. Масловой, Л. Ковалик, Н. Розовой]. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

3. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации / К.К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник СПбГУ. – 2003. – Сер. 8. – Вып. 3(№ 24). – С. 18-46.
4. Райс Э. Позиционирование: битва за узнаваемость / Э. Райс, Дж. Траут ; [Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Капшуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
5. Тис Д.Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании / Д.Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 4. – С. 59-108.
6. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо / Р. Франк ; [Пер. с англ. Н. Эдельмана]. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 342 с.
7. Шевчук О.А. Наукові підходи до стратегій забезпечення лідерства вітчизняних підприємств / О.А. Шевчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7(частина 4). – С. 18-23.
8. Shevchuk O.A. A similation model of corporate elite positin of Darwin's evolutionary theory // O.A. Shevchuk / Nauka I Studia. – 2013. – № 26(94). – P. 83-90.

УДК 330.342.3

Шуміло О.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту**Харківського національного університету будівництва та архітектури***ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ЗВ'ЯЗОК ПРИ ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ
ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА****A TERMINOLOGICAL RELATION IN DETERMINATION
OF THE SENSE OF A COMPANY ECONOMIC SECURITY CONCEPT****АНОТАЦІЯ**

У статті проведено аналіз ключових термінів, що характеризують поняття економічної безпеки підприємства. За результатами дослідження визначень науковців виділено дуалістичний підхід до вивчення суті економічної безпеки підприємства, який має статичну та динамічну складові. Розглянуто особливості категорій статичності та динамічності. Визначено, що стан економічної безпеки підприємства у поточному періоді зіставляють з якістю, а стан у перспективі – з дією. Дослідження поняття економічної безпеки підприємства з позицій двох зазначених підходів сприяє більш глибокому розумінню її сутності.

Ключові слова: статика, динаміка, стан, розвиток, економічна безпека підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ ключевых терминов, характеризующих понятие экономической безопасности предприятия. По результатам исследования определений ученых выделен дуалистический подход к изучению сути экономической безопасности предприятия, который имеет статическую и динамическую составляющие. Рассмотрены особенности категорий статичности и динамичности. Определено, что состояние экономической безопасности предприятия в текущем периоде сопоставляют с качеством, а состояние в перспективе – с действием. Исследование понятия экономической безопасности предприятия с позиций двух указанных подходов способствует более глубокому пониманию ее сущности.

Ключевые слова: статика, динамика, состояние, развитие, экономическая безопасность предприятия.

ANNOTATION

The article is dedicated to analysis of key terms characterizing a concept of enterprise economic security. Having researched the definitions of scientists, the author highlights the dualistic approach to studying the enterprise economic security sense. The approach encompasses static and dynamic components. Peculiarities of categories of static nature and dynamic nature were considered. The author determined that the enterprise economic security position in a current period is compared to the quality and the prospect position is compared to an action. The research of the enterprise economic security concept from the standpoint of the two above-mentioned approaches conduces to a more thorough understanding of its sense.

Keywords: statics, dynamics, position, development, enterprise economic security.

Постановка проблеми. Діяльність суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки характеризується багатьма дестабілізуючими зовнішніми та внутрішніми факторами. Безпечне, стабільне функціонування вітчизняних підприємств, конкурентоспроможність та їх економічний розвиток у майбутньому безпечно безпечно залежать від забезпечення економічної безпеки підприємства. Тому у сучасних мінливих умовах господарювання проблема вивчення,

розвитку та вдосконалення питань економічної безпеки підприємства є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ економічної безпеки підприємства відображені у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них А. Козаченко [4], О. Ляшенко [9], О. Мороз [8], І. Чумарін [12], А. Коган [16] та інші. Але варто зазначити, що серед науковців не існує єдиного визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства», що свідчить про складність вирішення даної проблеми, необхідність подальших досліджень, спрямованих на розв'язання питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки підприємства.

Мета статті – дослідити та описати взаємозв'язок між ключовими термінами, що характеризують суть економічної безпеки підприємства.

Основна частина. Аналізуючи теоретичні основи економічної безпеки підприємств та питання, пов'язані з цією проблемою, варто зазначити, що простежується відсутність єдності у поглядах вчених щодо визначення її сутності. З досліджень науковців можна виділити основні аспекти, що характеризують суть економічної безпеки підприємства: ефективність використання ресурсів підприємства, наявність конкурентних переваг, стабільність функціонування підприємства, стійкість і прогресивність розвитку підприємства, захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства. Але загальним серед науковців є розуміння економічної безпеки підприємства як стану суб'єкта господарювання, при якому забезпечується безпека його діяльності у поточному періоді та у перспективі.

Взагалі, стан – це абстрактний термін, що означає деяку кількість стабільних значень змінних параметрів об'єкта. Стан характеризується тим, що описує змінні властивості об'єкта. Стан стабільний доти, поки над об'єктом не буде здійснене дію, якщо дія здійснена то, його стан може змінитися [18]. На думку В. Лямця, стан об'єкта характеризується переліком (звичайно статичним) усіх властивостей даного об'єкту

та поточними (динамічними) значеннями параметрів цих властивостей. Той факт, що кожен об'єкт має стан, означає, що кожен об'єкт займає визначений простір (фізичний або віртуальний) [1]. Економічна безпека підприємства, відносно зазначеного, при дослідженні може розглядатися як об'єкт, який перебуває у віртуальному стані і має як статичну, так і динамічну складові, що є підставою використання дуалістичного підходу щодо її визначеності. Зазначимо, що двоїстість притаманна багатьом економічним об'єктам і процесам, а дуалістичний підхід дозволяє виявити основні суперечності, сприяє збалансованості й якісному вдосконаленню процесу або об'єкта дослідження. При визначенні сутності поняття економічної безпеки підприємства деякі науковці застосовують статичні і динамічні підходи. Для глибшого розуміння економічної безпеки підприємства як стану об'єкта, що підлягає дослідженню у поточному періоді та у майбутньому, розглянемо категорії статичності та динамічності та зазначимо їх особливості.

З метою виявлення зв'язків між зазначеними аспектами щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства» передусім необхідно провести термінологічний аналіз понять статика та динаміка, який дозволить розкрити їх сутність. Адже поняття є думкою, яка відбиває суттєві ознаки й характерні риси досліджуваного предмета, зазначає О. Ляшенко. Обсяг поняття характеризується сукупністю знань про коло предметів, суттєві ознаки й характерні риси яких відбито в поняттях. Термін є точним відбиттям змісту поняття, так би мовити, його ім'ям [2].

Таким чином, понятійну категорію стану зіставляють з категоріями якості і дії, адже у дослідженнях науковців зазначалося, що позиція стану знаходиться поміж якістю та дією. Кількісна визначеність явищ – це те, що робить їх стійкими, тобто якість – це постійна властивість. Основна відмінність якості від стану і дії полягає в тому, що якість не залежить від часу. Для вияву характеру співвідношень стану і дії необхідно розглянути співвідношення статичності – динамічності. Дія – це прояв якої-небудь енергії, діяльності, а також сама діяльність. Дія пов'язана з такими поняттями, як зміна, рух, процес, динаміка. Але найбільша різниця між дією та станом пов'язана з їх співвідношенням до понять «динаміка» і «статика» [3].

Під динамікою часто розуміють будь-який рух, зміну, темпоральність, інакше – «зміна взагалі», пов'язане з загальними взаємодіями об'єктів різного роду. За змістом поняття «динаміка», звичайно, ближче всього до понять руху, зміни і часу. Динаміка – це стан чогонебудь, що рухається, розвивається та перспективи його змін. Статика – це відсутність руху, розвитку, нерухомість, незмінність. Динаміка, динамічність припускає розвиток у часі, статика – це відсутність такого розвитку [3]. Від-

повідно до зазначеного, економічну безпеку підприємства можна розглядати як статичний об'єкт, тобто стан підприємства у поточному періоді, та об'єкт у динаміці – стан підприємства у перспективі.

Більшість науковців вважають економічну безпеку статичним об'єктом, інші, навпаки, динамічним [4; 5], але існує й інший погляд. Так, О. Ляшенко у своїх дослідженнях сутності економічної безпеки виділяє і поєднує статичну і динамічну складові «...економічна безпека підприємства як поєднання статичної і динамічної її складових. При такому підході до сутності економічної безпеки статичною складовою є захищеність підприємства від загроз, оскільки тут не враховується чинник часу, а динамічною – процес взаємоузгодження його інтересів, оскільки досягнення певного стану захищеності підприємства триває постійно» [2].

Статичний підхід до вивчення поняття економічної безпеки підприємства передбачає дослідження поняття з позицій стабільності, стійкості, конкурентоспроможності.

На підставі аналізу теоретичних положень зазначимо, що економічна стійкість підприємства – це комплекс властивостей організаційної, інноваційної логічної, виробничої, фінансово-кредитної діяльності з урахуванням їхньої взаємодії і взаємовпливу, а також кількість продукції, яка випускається, та її новаторські властивості, науково-технічна розвиненість матеріальної бази, стабільність усього спектра ресурсного забезпечення розвиненість кадрового і інтелектуального потенціалів, наявність інноваційного менеджменту. Іншими словами, це захищеність усіх сторін діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність до швидкого усунення різноманітних загроз, пристосовуваність до зовнішніх умов, яка не має відображати негативного впливу на діяльність підприємства [10; 11]. О. Мороз наголошує, що стійкість є здатністю підприємства сприймати вплив як зовнішніх так і внутрішніх дестабілізуючих факторів і повертатися до рівноважного стану, а безпека є абсолютною основою забезпечення стійкості підприємства [8].

Аналізуючи визначення науковців, треба зазначити, що тотожним поняттям щодо стійкості є стабільність, але вони не є ідентичними. І. Чумарін відзначає, що головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є досягнення максимальної стабільності функціонування, а також створення основи і перспектив зростання для виконання цілей діяльності, незалежно від об'єктивних і суб'єктивних загрозливих чинників (негативних впливів, чинників ризику) [12]. У своєму дослідженні О. Мороз чітко розмежує поняття, стійкості та стабільності, він уточнює, що стійкість – це здатність функціонувати, знаходячись в рівновазі, а стабільність – це здатність підтримувати сталість у часі [8]. Як вже зазначалося, стабіль-

ним стан об'єкта буде доти, поки над ним не буде здійснено дію. Таким чином, якщо розглядати стан економічної безпеки підприємства у поточному періоді як такий, що має визначений рівень, то у часі, в період розвитку підприємства, він може змінюватися – покращитися, або погіршитися. Тому важливим для господарюючого суб'єкта є організація процесу забезпечення та гарантування економічної безпеки підприємства.

Критерієм економічної безпеки підприємства, що слід віднести, також до статичної складової є конкурентоспроможність. Досліджуючи категорії конкурентоспроможності та економічної безпеки, можна стверджувати про їхній взаємовплив. Так, Д. Ковальов, Т. Сухорукова та А. Градов розглядають конкурентоспроможність як прямиий наслідок міцної економічної безпеки підприємства, яка є одним із вагомих чинників стійкої ринкової позиції підприємства – дозволяє її утримувати протягом певного часу [13]. І. Рзаєв наголошує, що економічна безпека – характеристика рівня конкурентоспроможності підприємства, що гарантує відповідну результативність функціонування суб'єкта господарювання, яка обумовлює безпеку функціонування підприємств на рівні галузі, сприяє оптимальному процесу формування показників активів, витрат, доходів, та фінансових результатів [14].

Кінцевою метою в процесі розвитку та забезпечення економічної безпеки і стійкості підприємства є досягнення ефективності діяльності підприємства, тому суть категорії «ефективність», також є підґрунтям для розуміння економічної безпеки підприємства.

У словнику С. Ожегова «ефективний» визначають як «дає ефект, дієвий», а «ефект» – у формі дії як результат чого-небудь, наслідки чого-небудь [15]. Як категорія економічної науки ефективність у розширеному понятті відображає співвідношення різних аспектів діяльності: результату та витрат, результату та цілей, результату та потреб, результату та цінності. А. Коган і Н. Болдирева розгля-

дають ефективність як відносний показник, який характеризує позитивну динаміку розвитку суб'єкта економіки в певний момент часу і рівний відношенню результату (ефекту) до витрат, що зумовили його отримання [16]. Протилежним по сенсу до поняття «ефективність» є поняття «деструктивність» – відносний показник, що характеризує негативну динаміку діяльності суб'єкта економіки в певний момент часу і рівний відношенню результату (деструкції) до витрат, здійснених суб'єктом [8]. Ефективність є показником, що характеризує динаміку діяльності, виходячи з того, що динаміка і розвиток близькі до розуміння поняття, визначають зв'язок розвиток – ефективність. Економічна безпека підприємства відносно ефективності розглядається як стан ефективного використання його ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно обраної місії [17].

Динамічний підхід передбачає дослідження об'єкта у процесі змін, розвитку. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу або структури. В діалектиці поняття «розвиток» тлумачиться як процес, у результаті якого відбувається зміна в якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого [6]. Проте Ф. Перу у сформульованій концепції «теорії полюсів економічного росту» характеризує економічний розвиток як процес, нерівномірний у часі та просторі, що передусім обумовлено сутністю та просторовими особливостями специфічних господарських умов [7].

Розвиток є необхідною умовою досягнення економічної безпеки, адже якщо економіка або окреме підприємство не розвивається, то суттєво скорочуються й можливості їхнього виживання, а також опір та спроможність пристосування до внутрішніх і зовнішніх загроз. Відтак, без розвитку підприємства його економічну безпеку забезпечити неможливо [8]. Для розвитку підприємства необхідним має бути процес узгодження його інтересів і для кожного підприємства існує своє певне конкретне поле інтересів та пріоритетність їх узгодження. Економічна безпека у цьому разі означає, що підприємство є спроможним до вчасного задоволення своїх інтересів та потреб суб'єктів його внутрішнього і зовнішнього середовища [9]. Безпечний стан функціонування підприємства повинен зберігатися не лише в поточному періоді, але й забезпечуватися на перспективу, тобто підпри-



Рис. 1.1. Термінологічний зв'язок та відповідність існуючих підходів до вивчення сутності поняття «економічна безпека підприємства»

емство повинно динамічно розвиватися в економічному просторі, мати відповідну міру економічної свободи, що у свою чергу і визначає стан економічної безпеки підприємства.

Таким чином, проаналізувавши визначення науковців, можна стверджувати про наявність зв'язку між термінами «динаміка» і «статика» та наявність взаємодії цих категорій, на яких базуються наукові підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства.

Термінологічний зв'язок статика–динаміка та відповідність існуючих підходів до вивчення сутності поняття «економічна безпека підприємства», схематично відображено на рисунку 1.1.

Висновки. Відсутність єдності дослідників щодо визначення економічної безпеки підприємства створює необхідність подальшого вивчення даного питання. З досліджень, загальною рисою економічної безпеки підприємства визначено розуміння її в якості стану підприємства, що характеризується статичною і динамічною складовими, до яких відповідно визначають стан захищеності господарської діяльності підприємства у поточному періоді та у перспективі. Категорія стану зіставляється з категоріями якості і дії, що у свою чергу формують динамічний і статичний підходи до визначення суті економічної безпеки підприємства, при дослідженні якої виокремлюється термінологічний зв'язок статика–динаміка. Зазначимо, що стан економічної безпеки підприємства у поточному періоді зіставляють з якістю, а стан підприємства у перспективі – з дією.

Завданнями подальших досліджень щодо економічної безпеки підприємства є визначення основних рис та розкриття сутності економічної безпеки роздрібних торговельних підприємств з урахуванням галузевих особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лямец В.И. Основы общей теории и системный анализ : учебное пособие. – В.И. Лямец, В.И. Успенко. – Харьков : «БУРУН и К», Киев: ООО «КНТ» 2015. – 304 с.
2. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
3. Кутня Г. Семантичні ознаки «статичність» і «динамічність» у канві предикатної типології / Г. Кутня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://litmisto.org.ua>.
4. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
5. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : автореф. : дис. ... на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 008.00.04. «Економіка та управління підприємствами» / В.Л. Безбожний. – Луганськ. 2009. – 20 с.
6. Івченко А.О. Тлумачний словник української мови / А.О. Івченко, І.В. Рсипов. – Х. : Фоліо, 2005. – 319 с.
7. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.
8. Мороз О.М. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
9. Ляшенко О.М. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія: Т. 1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
10. Арефеева О.В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О.В. Арефеева, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6(60). – С. 9-13.
11. Сухорукова Т.Г. Концептуальний взгляд на экономическую безопасность предприятия / Т.Г. Сухорукова // Залізничний транспорт України. – 1998. – № 2-3. – С. 9-13.
12. Чумарин И. Кадровая безопасность / И. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 3.
13. Ковальов Д., Сухорукова Т. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
14. Рзаєв Г.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в контексті його економічної безпеки / Г.І. Рзаєв // Збірник наукових праць. Луцький НТУ. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 7(26). Ч. 3. – С. 67-77.
15. Ожегов С.И. Толковий словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов, С.И. Шведов – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
16. Коган А.Б. Теоретические аспекты эффективности экономических систем / А.Б. Коган, Н.П. Болдирева // Весник ОГУ. – 2006. – № 8. – С. 45-55.
17. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Т.Б. Кузенко ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org>.

УДК 368.021 (477)

Яворська Т.В.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ГАРАНТУВАННЯ БЕЗПЕКИ
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ****CONCEPTUAL PROPOSITIONS GUARANTEEING SAFETY
OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сутність економічно безпечної страхової компанії. Запропоновано та охарактеризовано функціональні елементи системи безпеки страхових компаній: система раннього реагування, оцінки ризику, норми вітчизняного законодавства, заходи фінансового оздоровлення, захист інтересів страхувальників, антишахрайські дії, пов'язані із відмиванням грошей та страховим шахрайством.

Ключові слова: економічна безпека, ризики, стрес-тестування, фінансове оздоровлення, страхові компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность экономически безопасной страховой компании. Предложены и охарактеризованы функциональные элементы системы безопасности страховых компаний в Украине: система раннего реагирования, оценки риска, нормы отечественного законодательства, меры финансового оздоровления, защиту интересов страхователей, антимошенническая действия, связанные с отмыванием денег и страховым мошенничеством.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, стресс-тестирование, финансовое оздоровление, страховые компании.

ANNOTATION

The article considers the essence of economically secure insurance company. It proposes and characterizes functional elements of economic security of insurance business in Ukraine: the system of early response, risk assessment, articles of national law, measures for financial rehabilitation, protection of insurers' interests, activity against fraudulent and money laundering in insurance business.

Keywords: economic security, risks, stresses testing, financial rehabilitation, insurance companies.

Постановка проблеми. Перед вітчизняними страховими компаніями потреба у створенні системи економічної безпеки постала особливо гостро через їх функціонування у сучасних нестабільних умовах. З одного боку, фінансово-економічна безпека держави неможлива без стабільних, ефективно функціонуючих підприємницьких структур, зокрема страхових. З іншого – економічна безпека страхових компаній неможлива без створення, регулювання і підтримки державою сприятливих для цього умов. Ці засадничі положення мають бути чіткими та виписуватися у відповідних нормативно-правових документах. Тому актуальною та необхідною є розробка головних концептуальних підходів до гарантування безпеки страхових компаній для економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науці низка авторитетних нау-

ковців вивчали проблеми у більшій мірі фінансової безпеки. У колективній монографії («Нові вектори розвитку страхового ринку України») її автори розглядають фінансову безпеку страхових компаній, визначають складові механізми забезпечення фінансової безпеки страхових компаній [1, с. 299-316]. Значення та визначальну роль фінансової безпеки для страхування життя, проблеми страхового шахрайства пояснює О. Залетов у монографії «Убезпечення життя» [2, с. 67-81]. Більш конкретніше сутність економічної безпеки страхової компанії розглядається у колективній монографії «Страховання в системі економічної безпеки» [3, с. 54-67].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зазначених наукових дослідженнях формування державою системи безпеки страхових компаній не розкривається. З огляду на це, завданням статті є обґрунтування елементів системи безпеки страхових компаній в Україні, які мають бути в основі концептуальних підходів гарантування безпеки усього фінансового сектора країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічно безпечна страхова компанія – це суб'єкт, що виважено підходить до здійснення своєї діяльності, оперативно реагує на будь-які ринкові невдачі, зовнішні та внутрішні загрози з метою їх мінімізації або уникнення. Формувати систему управління безпекою страхових компаній в країні мають відповідні структури влади, зокрема органи страхового нагляду, страхові компанії та їх об'єднання. На нашу думку, процес гарантування безпеки не має полягати у протистоянні, захисті від економічних злочинів, а мусить бути процесом більш містким та охоплювати заходи щодо виявлення, попередження небезпек та загроз, як випадкових, так і зумисних, спрямованих проти власності, персоналу чи фінансових, адміністративних, іміджевих ресурсів.

Основними функціональними елементами системи безпеки страхових компаній мають бути: заходи раннього реагування, стрес-тестування та система оцінки ризику; дотримання відповідних норм вітчизняного законодавства та внутрішня регламентація на рівні

кожної страхової компанії; заходи фінансового оздоровлення страхових компаній; захист інтересів страхувальників шляхом створення гарантійних фондів страхових виплат; анти-шахрайські дії, що передбачають об'єднання зусиль усіх страхових компаній у боротьбі зі страховим шахрайством.

Вважаємо, що першим завданням і головним елементом формування системи економічної безпеки є передбачення та випередження можливих загроз, що спричинюють кризові стани страхових компаній. Для цього запроваджуються системи раннього попередження та реагування. Вони дають змогу виявляти больові точки, проблеми у діяльності страхових компаній, які можуть призвести до негативних результатів та негараздів на страховому ринку загалом. Водночас з допомогою цих систем виявляються додаткові можливості для страховиків покращити свої фінансові результати чи змінити використання системи управління ризиками.

Вітчизняні страхові компанії застосовують тести раннього попередження, які розроблені Нацкомфінпослуг та затверджені Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг «Про затвердження рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» № 3755 від 17 березня 2005 р. [4]. Це система порівняння фактичних фінансових показників діяльності страхових компаній (капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, дохідності, ліквідності) з визначеними Нацкомфінпослуг нормативними показниками, їх узагальнення та оцінка ризиків діяльності страховиків. Запровадження процедури аналізу фінансового стану страхових компаній – позитивний факт, але закритість результатів такого аналізу (розподіл страхових компаній за результатами тестування) зумовлює їх низьку ефективність. За своєю характеристикою тести раннього реагування дають змогу виявляти ступінь проблемності страхових компаній і, таким чином, ухвалювати відповідні рішення щодо протидії дестабілізуючим впливам. Тому результати тестів раннього попередження мають бути відкритими і доступними. Їх обрахунок має здійснювати не лише Нацкомфінпослуг, а й страхові компанії, які у річних звітах подавали б отримані результати. Відповідно, Нацкомфінпослуг проводила би перевірки і, залежно від отриманих результатів, застосовувала заходи впливу.

Ще одним недоліком тестів раннього попередження є недостатнє обґрунтування критичних значень зазначених показників, ігнорування сукупності інших показників. Для ухвалення адекватних та економічно обґрунтованих рішень щодо усунення проблем у діяльності страхових компаній необхідно визначати не лише загальноприйняті, а й низку інших показників для більш поглибленого аналізу. Це мають бути, на нашу думку:

– коефіцієнт фінансової автономії, який визначає частку власних коштів у загальному обсязі капіталу та обчислюється як співвідношення власного капіталу до обсягів активів. Що вище значення цього показника, то фінансово надійнішою та безпечнішою є діяльність певного суб'єкта страхового підприємництва;

– коефіцієнт рівня страхових виплат, який обчислюється як співвідношення обсягів страхового відшкодування до обсягів отриманих страхових премій. За цим показником визначаються можливості страхової компанії сплатити страхове відшкодування унаслідок настання певного страхового випадку.

Побудована система показників є індикатором рівня їх економічної безпеки. Такі показники має обчислювати служба гарантування економічної безпеки страхових компаній. Доцільно їх розрахунок та аналіз здійснювати у динаміці за останні 3-5 років.

Нині розроблені відповідні рекомендації щодо загальних підходів до застосування стрес-тестів [5], але практика їх застосування гальмується через їх рекомендаційний характер, відсутність чітких математичних підходів для відповідних розрахунків і, як наслідок, визначення можливих кризових ситуацій. У чинних правових документах мають бути запропоновані методики, згідно з якими будуть розроблені стрес-тести. Окрім цього, запровадження цих тестів у діяльність страхових компаній є показником їхньої безпечної діяльності. У цілях нагляду необхідно зобов'язати (а не рекомендувати) надавати страховим компаніям результати стрес-тестування. Страхові компанії, здійснюючи стрес-тестування, мають розробити (мати) відповідні внутрішні документи щодо регламентування процесу стрес-тестування, де б визначалася методика оцінки й кількісного виміру ризиків, механізм проведення постійного аналізу отриманих результатів. Страхові компанії враховуватимуть отримані результати враховуватимуть під час формування (зміни) політики управління ризиками.

Рівень економічної безпеки та платоспроможності страхових компаній залежить і від управління ризиками на рівні кожної окремої страхової компанії. Управління ними ґрунтується як на специфічних механізмах (зокрема з використанням математичного аналізу), так і на внутрішньому ризик-менеджменті, який передбачає такі етапи: ідентифікацію ризику, оцінку ризику, передання ризику, запобігання ризику та фінансування ризику.

Ідентифікацію ризиків здійснюють експерти, які визначають їх склад. Після цього проводиться оцінювання ризику, що передбачає найменування ризику, оцінку ймовірності настання небезпеки, прогнозування ймовірності рівня втрат. При цьому дуже важливо встановити максимально можливий збиток за певним предметом страхування. Цей показник необхідний для визначення величини власного утри-

мання та перестраховання. Передання ризику як один із елементів його управління передбачає формування механізму перестраховання ризиків за договорами страхування. Виходячи із власних пріоритетів, андеррайтерської політики, страхова компанія самостійно визначає, які ризики, у якому обсязі та у якій формі мають бути перестраховані.

Запобігання (контролювання) ризику – заходи, що здійснюються з метою мінімізації розмірів збитку, при прийнятті ризику на страхування, у процесі дії договору страхування та урегулюванні збитків. Фінансування ризику – виділення засобів для самострахування та страхування з метою захисту майнових інтересів при настанні визначених подій. Здійснюється за рахунок грошових фондів, що формуються суб'єктами страхового підприємництва.

Особливо актуальним нині є внутрішній ризик-менеджмент з огляду на запровадження системи Solvency II, де набагато більше уваги починає приділятися саме ризик-менеджменту страхових компаній та новим нормативам платоспроможності.

У випадку неправильного формування страхових резервів, страхового портфеля, невідповідності фактичного запасу платоспроможності розрахунковому та недотримання страховими компаніями відповідних правил, неефективного ризик-менеджменту може виникнути небезпека опинитися у кризовому стані свого функціонування – стані неплатоспроможності. Для цього у контексті формування системи безпеки страхових компаній розглянемо сукупність тих заходів, що спрямовані на їх фінансове оздоровлення.

В Україні порядок фінансового оздоровлення та банкрутства страхових компаній визначено Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343 від 14 травня 1992 р. (який діє щодо різних видів діяльності, у тому числі для страхової) та низкою інших нормативно-правових документів [6]. Зауважимо, що специфіка страхового підприємництва зумовлює необхідність розроблення спеціального порядку фінансового оздоровлення страхових компаній. Першочерговим є застосування заходів щодо оздоровлення страхових компаній, а процедура ліквідації має використовуватися лише тоді, коли фінансове оздоровлення недоцільне чи неможливе. Це можна пояснити тим, що ліквідація страхової компанії (ще й достатньо відомої), здебільшого створює негативне сприйняття і впливає на рівень довіри до страхових компаній та інших фінансових посередників.

Важливо, щоб фінансове оздоровлення проводилося при перших ознаках загрози (на це вказуватимуть результати тестів раннього реагування, стрес-тестування) невиконання зобов'язань перед клієнтами. Має бути розроблений чіткий план фінансового оздоровлення, який охоплює оцінку фінансового стану, мож-

ливості участі власників страхової компанії у її фінансовому оздоровленні (наприклад, шляхом збільшення статутного капіталу), заходи щодо зміни страхових тарифів, умов страхування, внесення коректив у структуру активів та страхового портфеля.

Для здійснення належного фінансового оздоровлення страховиків доцільно активніше застосовувати процедуру тимчасової адміністрації. Відповідно до норм Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», тимчасову адміністрацію призначають у випадку [7]: систематичного порушення страховою компанією законних вимог Нацкомфінпослуг; невиконання страховою компанією протягом 30 робочих днів понад 10% своїх прострочених зобов'язань; арешт або набрання законної сили обвинувального вироку щодо злочинних діянь керівників страхової компанії; вчинення страховою компанією дій щодо приховування рахунків, будь-яких активів, реєстрів, звітів, документів; необґрунтована відмова страхової компанії у наданні документів чи інформації Нацкомфінпослуг. У відповідних нормативно-правових актах детальніше вписана організація роботи тимчасових адміністраторів у страхових компаніях. Для підвищення ефективності діяльності тимчасових адміністрацій у страхових компаніях, на нашу думку, необхідно:

- 1) приймати вчасні рішення щодо створення тимчасових адміністрацій за результатами проведення тестів раннього реагування та офіційно повідомляти Нацкомфінпослуг про введення тимчасової адміністрації у певну страхову компанію;

- 2) організувати ефективний менеджмент, тобто фактичне управління страховою компанією на період її фінансового оздоровлення. При цьому доцільно проаналізувати низку таких показників: кількість відокремлених філій, виявлення збиткових та їх закриття; обсяги витрат страхової компанії, зокрема аналіз витрат на оплату праці страхових агентів; якість актуарних розрахунків; обсяги перестраховання (чи відповідає розмір власного утримання фінансовим можливостям страхової компанії);

- 3) скласти план реалізації активів, кошти яких будуть спрямовані на погашення зобов'язань. Якщо коштів буде недостатньо, необхідно залучати їх з інших джерел (отримання цільового кредиту в банку, проведення емісії акцій, продаж дебіторської заборгованості);

- 4) посилити нагляд Нацкомфінпослуг за діяльністю тимчасових адміністрацій у страхових компаніях та сформувавши чітку систему звітності щодо запровадження конкретних заходів для покращення незадовільного стану страхових компаній.

Якщо заходи щодо фінансового оздоровлення не забезпечили відповідного результату, необхідно застосувати процедуру ліквідації, яка

визначається після визнання боржника банкрутом і спрямована на припинення діяльності страхової компанії для здійснення заходів щодо задоволення визнаних вимог. Згідно із вітчизняним законодавством, припинення діяльності страхової компанії можливе: за рішенням вищого органу страхової компанії; на підставі рішення суду за поданням органів, що контролюють діяльність страхової компанії у випадку систематичного або грубого порушення законодавства чи згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Ліквідація страхової компанії проводиться призначеною нею ліквідаційною комісією, а у випадку припинення діяльності компанії за рішенням суду – ліквідаційною комісією, що призначається судом. При здійсненні ліквідаційної процедури може бути проданий цілісний майновий комплекс страховика-боржника, покупцем якого може стати лише страхова компанія.

У випадку визнання господарським судом страхової компанії банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури всі договори страхування, укладені цим суб'єктом страхового підприємства, за якими страховий випадок не настав до дати прийняття зазначеного рішення, припиняються. Страховальники мають право вимагати повернення частини сплаченої страховику страхової премії пропорційно різниці між строком, на який було укладено договір страхування, і строком, протягом якого фактично діяв договір страхування. Ця правова норма може застосовуватися до усіх договорів страхування, окрім договорів страхування життя, які укладаються не на один рік, а сплата страхових премій здійснюється тривалий час з певною періодичністю. За дострокового розірвання договору страхування життя передбачена виплата викупної суми. На нашу думку, необхідна відповідна правова норма щодо розрахунків із страховальниками (застрахованими особами) при ліквідації страхової компанії життя.

Страховальники за договорами страхування, за якими страховий випадок настав до дня прийняття господарським судом постанови про визнання страховика банкрутом та відкриття ліквідаційної процедури, мають право вимагати виплати страхового відшкодування. Їхні вимоги належать до першої черги вимог і підлягають задоволенню у такому порядку [8]:

1) вимоги за договорами особистого страхування, за якими страховий випадок настав до дня прийняття господарським судом постанови про визнання страховика банкрутом;

2) вимоги фізичних осіб за іншими договорами страхування, за якими страховий випадок настав до дня прийняття господарським судом постанови про визнання страховика банкрутом;

3) вимоги за договорами особистого страхування, припиненими достроково (право вимоги повернення частини сплаченої страхової премії);

4) вимоги фізичних осіб за іншими договорами страхування, припиненими достроково;

5) вимоги юридичних осіб за іншими договорами страхування, за якими страховий випадок настав до дня прийняття господарським судом постанови про визнання страховика банкрутом;

6) вимоги юридичних осіб за іншими договорами страхування, припиненими достроково.

Вважаємо, що у відповідних правових документах (наприклад, ухвалити Закон України «Про банкрутство небанківських фінансово-кредитних організацій») необхідно більш конкретизувати особливості банкрутства страхових компаній, де б зазначалася процедура припинення її діяльності, порядок розрахунку сум вимог кредиторів. Зокрема, вбачаємо за доцільне змінити існуючу черговість задоволення вимог кредиторів: вимоги юридичних осіб за іншими договорами страхування, за якими страховий випадок настав до дня прийняття господарським судом постанови про визнання страховика банкрутом, за черговістю мають бути третіми, а далі – у зазначеному порядку вимоги щодо договорів, які припинені достроково. Необхідно передбачити пункт 7 – вимоги перестраховальників за договором перестраховання.

Вже тривалий час в Україні є дискусії щодо створення Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя (затверджено проект «Про погодження проекту закону України «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя»). На нашу думку, формування гарантійних фондів актуальне: по-перше, для видів особистого страхування, передусім страхування життя, завдяки їхній соціальній значущості, доцільності стимулювання їх розвитку у зв'язку з інвестиційними можливостями, довгостроковості та, як наслідок, більш високих ризиків для споживачів; по-друге, зумовлене аналогічною системою гарантування банківських вкладів, що створюватиме рівні умови у конкурентній боротьбі між банками та страховими компаніями за заощадження громадян. Основна причина, що гальмує процедуру формування гарантійного фонду в Україні, – слабкий розвиток страхування життя та використання страхової діяльності у тінювих схемах.

Формування гарантійних фондів для договорів добровільного страхування не є першочерговим завданням. Хоча в подальшому (найперше щодо тих, які пропонують страховий захист громадянам) їх створення може бути виправданим. Цей процес має здійснюватися об'єднаннями страхових компаній, які матимуть статус саморегульованої організації. На нашу думку, участь у таких фондах може бути обов'язковою або добровільною. Участь страхових компаній у гарантійних фондах щодо страхування життя та обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів – обов'язкова. Цю норму необхідно прописати у нормативно-правових документах як

умову отримання ліцензії на здійснення певного виду страхування.

Для протидії страховому шахрайству необхідні відповідні заходи на законодавчому рівні з метою зниження його проявів у масштабах усієї країни та усього страхового сектора. У Кримінальному кодексі України відсутні норми щодо відповідальності за здійснення страхового шахрайства. Відповідні органи влади зобов'язані розробляти правові норми щодо підвищення ефективності виявлення та зменшення наслідків зловживань через встановлення покарання за такі порушення. З цією метою обов'язковим є визначення у законодавстві поняття страхового шахрайства, способів його ідентифікації, елементів адміністративної та кримінальної відповідальності.

Страхові компанії власними силами мають запроваджувати заходи з виявлення шахрайських дій як з боку страхувальників, персоналу страхової компанії, так і страхових посередників. Спроби вітчизняних страхових компаній вести боротьбу зі страховим шахрайством є незначними через низьку обізнаність та кваліфікацію співробітників, а також відсутність певних законодавчих ініціатив.

На нашу думку, страховим компаніям для формування системи власної безпеки та захисту від шахрайських дій необхідно:

1. Запроваджувати системи контролю за структурними підрозділами (це може виконувати служба гарантування економічної безпеки), що здійснюють реалізацію страхових послуг, та підрозділами, які врегульовують збитки. Важливим аспектом врегулювання збитків є задоволеність страхувальника повнотою та строками виплати страхового відшкодування. Це потребує від страхових компаній дотримання правил формування страхових резервів, а також контролю за повнотою та достовірністю інформації щодо збитків; контролю динаміки збитків у розрізі страхових послуг; контролю середнього часу врегулювання та середнього розміру виплат.

2. Підвищувати вимоги до якості, повноти та достовірності інформації, що надається страхувальниками, а також здійснювати обов'язковий огляд та оцінку предмету страхування, оцінку характеру та розміру збитку.

3. Створювати спеціальну базу даних, що містила б інформацію про всі укладені договори страхування, страхові випадки, факти шахрайських дій, розповсюджених способів шахрайства, несумлінних страхувальників, працівників страхових компаній, які підозрюються у вчиненні шахрайських дій, що призведе до мінімізації ризиків шахрайства. Подана інформація дасть змогу виявляти професійних страхових шахраїв, які заробляють гроші внаслідок взаємної закритості суб'єктів страхового підприємництва України.

Відтак, дуже важливим є правильне формування єдиної інформаційної бази даних. Вона:

– має бути загальною для усіх недобросовісних страхувальників, тобто має формуватися не окремо за видами страхування (щодо ДТП чи у сфері страхування життя вигодонабувачів тощо);

– страхова компанія надаватиме відомості щодо страхових випадків, обсягів страхового відшкодування конкретній особі та характеру збитку;

– користувачами даних інформаційної бази будуть усі страхові компанії, що її формуватимуть;

– ініціатива щодо створення такої бази даних має належати безпосередньо або страховим компаніям, або їх професійним об'єднанням. При Лізі страхових організацій України створено Комітет з питань правового захисту та протидії шахрайству, який би міг формувати таку інформаційну базу, але не всі страхові компанії є учасниками цього об'єднання.

Висновки. Внесення законодавчих ініціатив, реалізація конкретних заходів щодо співпраці з відповідними органами влади, запровадження сучасних інформаційних ресурсів є тими першочерговими кроками, які сприятимуть формуванню безпечного середовища функціонування страхових компаній. У подальшому потребує розроблення відповідна концепція безпеки фінансових посередників в Україні, де б визначалися небезпеки та загрози, підходи до створення служб безпеки, формування їх кадрової, фінансово-економічної, інформаційної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва та ін. ; кер. авт. колективу д.е.н., проф. О.В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 317 с.
2. Залетов О.М. Убезпечення життя : монографія / О.М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
3. Страхування в системі економічної безпеки : монографія / Керівник авт. кол. проф. Р.І. Тринько. – Львів : ЛьвДУВС, 2008. – 328 с.
4. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.2005 р. № 3755 [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN12426.html.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 05.12.2006 р. № 6496 [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_8u/pg_grwksy.htm.
6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України зі змінами та доповненнями від 14.05.1992 р. № 2343 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання рин-

ків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів Укра-

їни щодо черговості задоволення вимог страхувальників у разі ліквідації страховика : Закон України від 17.12.2008 р. № 675-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-17>.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.322

Богуславська С.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНИ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF FACTORS FOR ATTRACTING THE FOREIGN DIRECT INVESTMENT INTO THE REGIONS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено рівні стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Акцентовано увагу на групах регіональних факторів залучення інвестицій. Визначено вплив агрегованих груп факторів на залучення прямих іноземних інвестицій. Запропоновано низку методичних принципів з вироблення регіональної політики конкурентоспроможності, що сфокусована на залученні ПІІ та сприяє поліпшенню інвестиційного клімату в регіоні.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат регіону.

АННОТАЦИЯ

В статье определены уровни стимулирования притока прямых иностранных инвестиций. Акцентировано внимание на группах региональных факторов привлечения инвестиций. Определено влияние агрегированных групп факторов на привлечение прямых иностранных инвестиций. Предложен ряд методических принципов по выработке региональной политики конкурентоспособности, сфокусирована на привлечении ПИИ и способствует улучшению инвестиционного климата в регионе.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат региона.

ANNOTATION

In the article the levels of incentives for foreign direct investment are determined. Attention is given to groups of regional factors for attracting investment. The influence of aggregate groups of factors to attract foreign direct investment is identified. A number of methodological principles for the development of regional competitiveness policy focused on attracting FDI and helping to improve the investment climate in the region are offered.

Keywords: investment, foreign investment, foreign direct investment, investment climate of the region.

Постановка проблеми. В Україні сьогодні важливу роль відіграють прямі іноземні інвестиції (ПІІ), визначаючи динаміку економічного зростання, глибину і масштабність, а також швидкість процесу трансформації економічної системи на національному та регіональному рівнях. Позитивний вплив ПІІ проявляється не тільки через розширення фінансування за рахунок закордонних джерел, але й за рахунок таких зовнішніх ефектів, як технологічні та інституціональні екстерналії. Підприємства, створені на основі та за сприяння ПІІ, відрізняються помітно вищим рівнем застосовуваних технологій, у тому числі й управлінських. Завдяки створенню спільних з іноземним капіталом підприємств Україна імпортує технології, а також відповідні інституційні норми, наприклад, принципи корпоративної поведінки, що прискорює процеси ринкового реформування, розвитку інституційної інфраструктури.

У зв'язку з цим є актуальним аналіз факторів залучення ПІІ в регіони України для вироблення економічної політики щодо стимулювання припливу іноземного капіталу в регіональну економіку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми залучення та впливу прямих іноземних інвестицій в економіку країни та на рівні регіону досліджені в працях В.Б. Антонова, Г.А. Балака, Г.М. Білецької А.А. Даниленка, Т.Г. Затонацької, М.В. Костромського, Г.М. Найди, Г.М. Пилипенка, Є.М. Рудніченка, В.В. Токара, О.В. Шевченка, де визначено понятійно-категоріальний апарат залучення прямих іноземних інвестицій, окреслено методи та моделі залучення прямих інвестицій тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Разом з тим потребують подальшого дослідження та визначення з огляду на поточні процеси в економічному та суспільному житті фактори залучення прямих іноземних інвестицій у регіони України. Доцільною також є систематизація встановлених факторів з метою розробки відповідних заходів для зростання припливу прямих іноземних інвестицій у регіони України.

Метою статті є визначення можливостей та факторів залучення прямих іноземних інвестицій у регіони України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес стимулювання припливу ПІІ можна розглядати на трьох рівнях: національному, регіональному, а також на рівні окремої фірми, або

інвестиційного проекту. Стимулювання припливу ПІІ на національному рівні пов'язано в основному з макроекономічною політикою фінансової стабілізації та реструктуризації, вивченню якої присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних економістів [1-8].

Забезпечення припливу ПІІ на рівні фірми передбачає врахування безлічі суб'єктивних факторів, серед яких важливе місце займають якість інвестиційних проектів, «прозорість» компанії, захист інтересів власників від опортуністичної поведінки менеджерів.

Регіональний рівень стимулювання припливу ПІІ передбачає діяльність у різних напрямках – від розвитку виробництва до формування транспортної та ділової інфраструктури і розвитку соціально-культурного середовища, поєднуючи у собі мікро- та макроекономічні фактори прийняття рішень іноземними інвесторами щодо прямих вкладень.

Розподіл ПІІ за галузями є результатом ринкового відбору, заснованого на самостійному визначенні іноземними інвесторами сфер застосування капіталу, виходячи з норми прибутку на вкладений капітал. Іншими словами, однією з причин консервації структурних перекосів є відсутність заходів державної, в тому числі і регіональної, економічної політики, яка визначає пріоритети в розвитку економіки України і реалізує диференційований підхід до залучення іноземних інвестицій. Найбільш важливою, однак є деформація структури прямих іноземних інвестицій в аспекті їх розподілу за окремими регіонами. Цілком правомірно говорити про суттєві відмінності в інвестиційному кліматі окремих регіонів, що актуалізує необхідність вивчення факторів, що пояснюють причини ПІІ [8].

Аналіз сучасних теоретичних і емпіричних досліджень, присвячених детермінантам просторового розподілу ПІІ, показує, що фокус аналізу зосереджений, головним чином, на особливостях розподілу ПІІ між країнами. В основному, виходячи з результатів побудови теоретичних гіпотез, емпіричних досліджень з використанням аналізу міждержавних регресій або опитування зарубіжних інвесторів серед країн-реципієнтів, як правило, констатується, що різні показники економічного розвитку, такі, наприклад, як розмір ринку, вартість праці, доступ до сировини та розвиток інфраструктури, є найважливішими міждержавними факторами ПІІ.

Менша увага приділяється дослідженню внутрішньодержавних детермінант ПІІ і значенням локальних та географічних чинників, рівню інституційного розвитку, політиці структурного реформування в трансформаційних економіках. Між тим, перераховані фактори не менш важливі для пояснення регіональних відмінностей ПІІ, ніж вищезгадані змінні, особливо щодо економік, які формуються новоствореними ринковими інститутами.

Результати емпіричного аналізу факторів залучення ПІІ в країни, що розвиваються, показують, що великої уваги заслуговують такі, як: а) індикатор прогресу ринкових реформ (transition indicator), що розраховується ЄБРР для кожної країни; б) ступінь ризику вкладень в країну, що складається з трансфертного ризику, ризику макроекономічної нестабільності, ризику експропріації, законодавчо-правового ризику і ризику страйків; в) політична стабільність; г) доступ до дешевих факторів виробництва (насамперед, дешевої робочої сили); д) можливість доступу до інформації про локальні ринки; е) можливість налагодження контактів з місцевою владою; ж) здатність контролювати об'єкти інтелектуальної власності, стратегію продажу і якість продукції. Чим сприятливіша ситуація з перерахованими умовами в регіоні, тим більше ймовірно здійснення ПІІ в його економіку.

Щодо економіки України, для якої характерні деформована галузева та просторова структура розподілу ПІІ, особлива увага повинна бути приділена значенню локальних (місцевих) переваг як факторів, що визначають рішення інвесторів щодо напрямів і масштабів капіталовкладень [2].

Значення факторів розміщення важко переоцінити. Мабуть, це перше, що розглядає і оцінює інвестор після того, як він усвідомив необхідність інтернаціоналізації своєї діяльності. Локальні переваги можуть виступати в найрізноманітніших формах: у вигляді наявності ресурсів, пільгового податкового та митного режиму, значних розмірів споживчого ринку, розвиненої інфраструктури, соціально-культурної близькості і безлічі інших [1].

Тому доцільно розглянути регіональні переваги регіонів України в аспекті залучення ПІІ. Для цього представимо локальні переваги на рівні регіону у вигляді шести агрегованих груп, а потім розглянемо, яким чином фактори кожної з груп можуть вплинути на рішення інвестора про здійснення вкладень в той чи інший регіон.

Отже, локальні переваги на рівні регіону пропонується формалізувати у вигляді шести агрегованих груп факторів залучення прямих іноземних інвестицій (рис. 1).

Першу групу складають економічні чинники, які включають три характеристики економічної кон'юнктури регіону, які значно варіюються за регіонами, створюючи відмінності у стимулах для потенційних іноземних інвесторів до ПІІ. Це – (1) розмір ринку, (2) ціни факторів виробництва; (3) якість факторів виробництва.

Зарубіжні інвестори, які прагнуть продавати, а також робити на цільовому ринку, зацікавлені, у першу чергу, в економічному потенціалі регіону. Рівень валового регіонального продукту регіону точно відображає цей потенціал. Зокрема, чим вище рівень ВРП, тим більше потенціал внутрішнього попиту, і тим більш привабливий регіон для потенційних інвес-

торів. Однак потенційний розмір ринку – це тільки один аспект економічної кон'юнктури. На рішення іноземних інвесторів щодо вкладення у конкретний регіон (і скільки інвестувати), впливають як вартість, так і якість факторів виробництва в ньому. Показники витрат на працю і рівня процентної ставки (у країні або регіоні) включені практично у всі емпіричні моделі, що описують детермінанти ПІІ в різних країнах та регіонах світу. Однак найважливішим фактором виробництва, специфічного для регіону, є праця. Як якість, так і вартість робочої сили може відіграти ключову роль в прийнятті рішення про здійснення інвестицій. При цьому слід врахувати, що відносно високий рівень середньої заробітної плати також може бути позитивним фактором для іноземних інвесторів, так як територія регіону розглядається потенційним інвестором не тільки з позиції розміщення виробництва, а й з точки зору додаткового ринку збуту своєї продукції. В силу цього рівень життя населення в регіоні свідчить не тільки про потенціал ринку, а й про соціальну стабільність в ньому [6].

Другу групу складають показники, що характеризують розвиненість інфраструктури регіону. Рівень розвитку інфраструктури регіону показує, наскільки складно і затратно знайти постачальників і розподілити товар між різними ринками. Розвиток транспортної мережі (щільність автодоріг і залізничних шляхів, наявність аеропортів та транспортних

вузлів) полегшує процес доставки необхідних ресурсів, а також сприяє більш швидкому та ефективному розподілу виробленої продукції між споживачами. Наявність сучасних засобів комунікації, рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури також є невід'ємними факторами, що сприяють припливу ПІІ в регіон.

Рівень інституційного розвитку регіону. Стан інститутів є важливим фактором, що впливає на прийняття рішень іноземними інвесторами, особливо у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою. Наприклад, регіон з розвинутими інститутами, що характеризується прийняттям рішень на основі чітких правил і норм, високим рівнем участі населення у виконанні громадянських обов'язків, сигналізує про сприятливу економічну ситуацію в ньому.

Одна із змінних, що використовуються для оцінки рівня інституційного розвитку в цьому відношенні, повинна бути індикатором стійкості правових інститутів в регіонах. Наприклад, такі показники, як якість правової системи регіонів, судових інститутів тощо. Оскільки даних по цих аспектах інститутів в систематизованій формі немає, то для визначення рівня інституційного розвитку використовується рівень злочинності в кожному регіоні у розрахунку на 1000 осіб населення [3].

Регіональна економічна політика. Четвертий фактор, який, імовірно, може відігравати важливу роль в поясненні відмінності в регіональних потоках ПІІ, – це політична ситуація

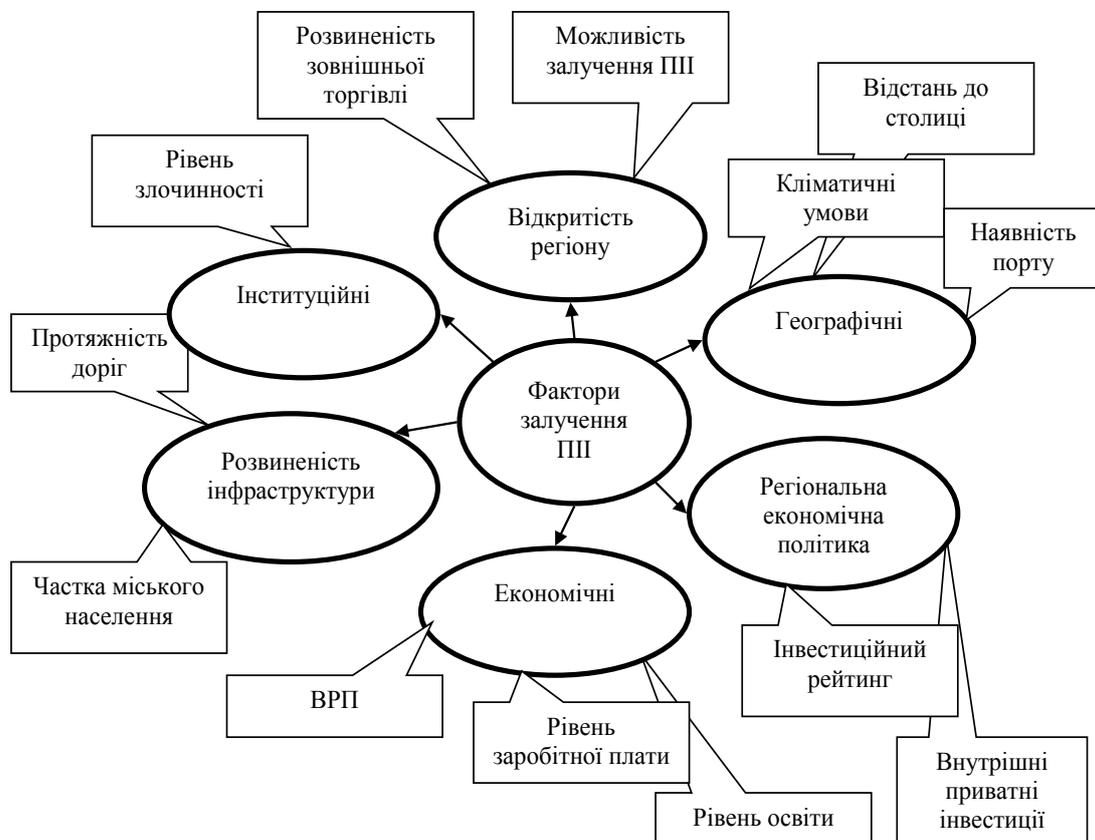


Рис. 1. Регіональні фактори залучення прямих іноземних інвестицій

в регіоні щодо економічної активності, в першу чергу закордонних економічних агентів. Для її виміру використовуються дві змінні. Перша – це інвестиційний рейтинг регіонів, що представляє собою індекс, порахований на основі інформації локального характеру. Приблизно з середини 1990-х років в Україні почали з'являтися різноманітні рейтинги, в тому числі рейтинги інвестиційного потенціалу та ризику. Одним із перших такі рейтинги став публікувати журнал «Експерт».

Друга змінна, що має відношення до регіональної політичної ситуації, яка визначає закордонну економічну активність, – це внутрішні приватні інвестиції. Обсяг інвестицій в основний капітал відображає загальний інвестиційний клімат в регіоні. Активність внутрішніх інвесторів є позитивним сигналом для інвесторів іноземних.

Відкритість регіону зовнішньоекономічних відносин. Ступінь відкритості регіону пов'язана насамперед із зовнішньою торгівлею. Для ілюстрації цього фактора пропонується брати або показник чистого експорту, тобто різницю між сукупним експортом та сукупним імпортом регіону, або показник значущості торговельних потоків в економіці регіону:

$$\text{ТОРГІВЛЯ} = \frac{(\text{Експорт} + \text{Імпорт})}{\text{ВРП}}$$

З теоретичної точки зору як позитивна, так і негативна залежність між зазначеними показниками та обсягом ПІІ мають принципово важливе значення.

Географічні особливості регіону утворюють шосту групу змінних, потенційно значущих для пояснення внутрішньодержавної структури припливу ПІІ.

Перераховані вище групи факторів формують порівняльні переваги регіону в процесі залучення прямих іноземних інвестицій. При цьому іноземні інвестори враховують регіональні чинники не тільки відокремлено, але і в їх сукупності для конкретного регіону [5].

Для залучення ПІІ в регіони з метою підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств і економіки в цілому потрібно визначити, як виділені основні фактори впливають на розподіл потоків ПІІ між регіонами України. Для цього використовуємо економетричні інструменти аналізу і запишемо взаємозв'язок ПІІ та факторів, їх визначальних, за допомогою рівняння таким чином:

$\text{ПІІ} = f(\text{ВРП}, \text{рівень заробітної плати}, \text{рівень освіти}, \text{розвиненість доріг}, \text{відкритість торгівлі}, \text{інвестиційний рейтинг Ч}, \text{внутрішні інвестиції}, \text{рівень злочинності}, \text{кліматичні умови}, \text{географічне положення})$.

Залежна змінна, яка використовується в моделі, – це чистий кумулятивний приплив ПІІ (підсумовані потоки) в кожному регіоні.

Чотири із восьми змінних, включених у регресію, пояснюють близько 82% відмінностей

в кумулятивних потоках ПІІ в регіони України. Тобто результати оцінки показують, що економічні показники (розмір ринку), рівень розвитку інфраструктури та регіональна економічна політика проявляються в якості самих важливих чинників для пояснення відмінностей в потоках ПІІ між регіонами України.

Незважаючи на різні емпіричні специфікації, велика частина первинних припущень і гіпотез підтвердилася. Результати відповідної оцінки для інших варіантів цієї моделі з додатковими контрольними змінними не представлені, оскільки жодна із додаткових контрольних змінних статистично не значима, і якісні результати по суті не змінюються [7].

Таким чином, отримані результати тестування факторів залучення ПІІ в регіони України дозволяють сформулювати ряд методичних принципів по виробленню регіональної політики конкурентоспроможності, що сфокусована на залученні ПІІ та сприяє поліпшенню інвестиційного клімату в регіоні. До них відносяться:

1) ранжування факторів, що впливають на рішення іноземних інвесторів щодо вкладень в економіку того чи іншого регіону, за ступенем важливості; для цього пропонується виділити чинники першого, другого і т.д. порядку для врахування їх у регіональній інвестиційній політиці;

2) виділення непрямих додаткових, позитивних чи негативних факторів, що стимулюють або стримують потоки ПІІ в регіоні;

3) врахування тієї обставини, що іноземні інвестори оцінюють регіональні чинники не тільки окремо, але і в їх сукупності, що визначає інвестиційну привабливість конкретного регіону;

4) погляд на розробку адекватної регіональної економічної політики як на найважливіший і самостійний фактор стимулювання припливу як внутрішніх приватних, так і іноземних інвестицій;

5) моніторинг регіональних факторів залучення ПІІ та динаміки їх відносної важливості.

Дотримання цих принципів щодо формування інвестиційної політики буде сприяти не тільки інвестиційному розвитку територій, але й просуванню їх до світових стандартів ведення бізнесу і в остаточному підсумку призведе до підвищення рівня інвестиційного клімату регіонів.

Висновки та напрям подальших досліджень. Головними проблемами у залученні іноземних інвестицій на сьогодні є: законодавча та політична нестабільність, відсутність гарантій захисту від змін українського законодавства, значний податковий та адміністративний тиск, високий рівень корумпованості та бюрократизму, значний рівень інфляції в країні та складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур. Основними шляхами вирішення даних проблем можуть бути: створення системи інституцій і механізмів, що полегшують діяльність інвесторів в Україні та здійснення скоординованої інформаційно-маркетингової

політики, що суттєво покращить інвестиційну привабливість України у світі. Отже, аналіз факторів залучення прямих зарубіжних інвестицій у регіони України, їх типологія і ранжування за ступенем важливості мають не тільки велике теоретичне, але і практичне значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонов В.Б. Оцінка ефективності структурних трансформацій залучення прямих іноземних інвестицій в Україні / В.Б. Антонов // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 85-94.
2. Балик Г.А. Сучасний стан та перспективи прямого іноземного інвестування в Україні / Г.А. Балика // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4. – С. 141-144.
3. Гайдуцький І.П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих іноземних інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні / І.П. Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 47-62.
4. Дишко І.Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій / І.Ю. Дишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 102-107.
5. Корж М.А. Пряме іноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М.А. Корж // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 61-76.
6. Мудрак Н.В. Інвестиційна стратегія держави щодо залучення іноземних інвестицій / Н.В. Мудрак, Н.І. Омелянчик, М.Ф. Тютюн // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 67-70.
7. Рудніченко Є.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник / Є.М. Рудніченко, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 415 с.
8. Токар В.В. Інвестиційні пріоритети України в посткризовий період / В.В. Токар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 11. – С. 66-70.

УДК 332.14:332.8

Гончарова Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри вищої математики
Черкаського державного технологічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF SOCIAL AND INTEGRATION DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL SECTOR IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті викладено та обгрунтовано основні напрями розвитку підприємницької діяльності у житловій сфері регіону, які повинні стати пріоритетними: оптимізація цін і тарифів; забезпечення нормативного споживання в житловій сфері; удосконалення інституціонального забезпечення розвитку житлової сфери; забезпечення надходження та ефективного використання інвестицій у житловій сфері.

Ключові слова: стратегія розвитку, житлова сфера регіону, соціально-економічні відносини, інтеграція, інституційні інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены и обоснованы основные направления развития предпринимательской деятельности в жилищной сфере региона, которые должны стать приоритетными: оптимизация цен и тарифов; обеспечение нормативного потребления в жилищной сфере; усовершенствование институционального обеспечения развития жилищной сферы; обеспечение поступлений и эффективного использования инвестиций в жилищной сфере.

Ключевые слова: стратегия развития, жилищная сфера региона, социально-экономические отношения, интеграция, институционные инструменты.

ANNOTATION

In the article, the basic directions of development of business activity in the residential sector in the region that should be prioritised: optimization of prices and tariffs; providing normative consumption in the residential sector; improvement of the institutional development of the residential sector; supply of and effective use of investments in the residential sector.

Keywords: development strategy, residential sector in the region, socio-economic relations, integration, institutional tools.

Постановка проблеми. Узагальнюючи результати аналізу процесу реформування житлово-комунального господарства, можна визначити нову парадигму розвитку житлової сфери як соціально-інтеграційну. Вона покликана забезпечити умови розширеного відтворення функціонуючого у цій сфері і сконцентрованого в її інфраструктурі соціалізованого капіталу, а також інтеграцію її складових елементів у цілісну підсистему національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню засад соціально-інтеграційного розвитку житлової сфери регіону присвячені наукові праці науковців Т.М. Качали, О.С. Поважного, Н. Г. Чумаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова цінність обгрунтованої в статті соціально-інтеграційної парадигми полягає в тому, що вона може бути покладена в основу необхідного коректування

процесу розвитку житлової сфери регіону, а також використана з метою модернізації державної соціально-економічної політики.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб визначити нову парадигму розвитку житлової сфери, яка б забезпечила умови розширеного відтворення функціонуючого у цій сфері і сконцентрованого в її інфраструктурі соціалізованого капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході поетапної реалізації державних реформ у житловій і комунальній сферах спостерігається прагнення учасників ринку житлово-комунальних послуг до динамічного розвитку справедливої конкуренції, яка у всьому світі пов'язується у тому числі й з уніфікацією витрат на робочу силу, наданням працівникам стандартних трудових гарантій. Треба враховувати й таку особливість економічного розвитку, як існування певної кореляції між виробництвом товарів і послуг та платоспроможним попитом населення, який є одним із основних двигунів економіки, і підтримка його на оптимальному рівні важлива для будь економічної системи. Між тим і самі можливості ринкової економіки можуть бути використані для процвітання не тільки обраних, але і всього суспільства, ось чому мінімізація соціальних гарантій у сфері праці неприпустима. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку позначився небезпечний розрив між двома взаємопов'язаними сторонами суспільно-господарського життя: інтеграційним розвитком системи об'єктивних соціально-економічних відносин; диференціацією процесу наукового відображення окремих аспектів цієї системи [1, с. 184].

Обгрунтування якісно нової парадигми розвитку житлової сфери виходить із таких передумов:

- визначення реальних потреб відтворення функціонуючого соціалізованого капіталу;
- пануючих тенденцій еволюційного процесу в цій сфері.

Урахування зазначених передумов, а також узагальнення результатів аналізу процесу реформування житлово-комунального господарства в цілому дозволяють визначити нову парадигму розвитку житлової сфери як соціально-інтеграційну. Вона покликана

забезпечити умови розширеного відтворення функціонуючого у цій сфері і сконцентрованого в її інфраструктурі соціалізованого капіталу, а також інтеграцію її складових елементів у цілісну підсистему національної економіки.

Детермінантами соціально-інтеграційної парадигми розвитку житлової сфери виступають:

1) інноваційний тип відтворення соціалізованого капіталу житлової сфери, що забезпечує вирішення таких стратегічних завдань:

– збереження системної якості соціалізованого капіталу житлової сфери;

– модернізацію елементів об'єктної структури, суб'єктних форм й інституційних параметрів відтворення цього капіталу;

– інтенсифікацію розвитку соціалізованого капіталу на основі регулярного оновлення застосовуваних технологій, кваліфікації персоналу, а також залучення власників людського капіталу;

2) інтеграція елементів інфраструктури, основних і допоміжних організацій, окремих секторів ринку житлово-комунальних послуг в цілісну підсистему соціально-економічної системи України, що володіє необхідним потенціалом саморозвитку. Ця детермінанта нової парадигми розвитку житлової сфери передбачає вирішення таких стратегічних завдань:

- внутрішньої інтеграції нині роз'єднаних елементів житлової сфери до складу цілісної соціально-економічної системи життєзабезпечення;

- зовнішньої інтеграції системи життєзабезпечення до складу національної соціально-економічної системи України.

Наукова цінність обґрунтованої соціально-інтеграційної парадигми полягає в тому, що вона може бути покладена в основу необхідного коригування процесу розвитку житлової сфери регіону, а також використана з метою модернізації державної соціально-економічної політики.

Основні принципи розвитку житлової сфери регіону мають подвійну природу: з одного боку, вони є конкретизацією і розкриттям творчого потенціалу парадигми цього процесу; з другого – формами розвитку класичних принципів теорії трансформації соціально-економічних відносин, що враховують специфіку функціонального вмісту, способи взаємодії суб'єктів й інституційне середовище житлової сфери як підсистеми соціально-економічної системи регіону. Творчий потенціал соціально-інтеграційної парадигми розвитку житлової сфери полягає, як було показано вище, в отриманні синергетичного ефекту від інтеграційної взаємодії елементів цієї сфери з іншими складовими регіональної соціально-економічної системи, а також у забезпеченні нормальних умов для розширеного відтворення і модернізації функціонуючого в інфраструктурі цієї сфери соціалізованого капіталу.

Виходячи із соціально-інтеграційної парадигми, а також конкретизуючи принципи трансформації соціально-економічних відносин, доцільно так сформулювати основні принципи розвитку житлової сфери (рис. 1) [2, с. 127].

Завдання, які покликана вирішити ефективну стратегію розвитку житлової сфери, такі: забезпечити потреби відтворення соціалізованого капіталу, що функціонує в інфраструктурі житлової сфери; забезпечити інтеграційні процеси у цій сфері; забезпечити ефективний і стійкий розвиток цієї сфери у складі соціально-економічної системи України.

На основі узагальнення результатів аналізу природи, структури, імперативів і особливостей попередніх етапів трансформаційного процесу в житловій сфері можна зробити такий висновок: необхідно виділити регіональний рівень перетворень як найбільш ослаблений, що потребує посилення, і, відповідно, запропонувати регіональну стратегію розвитку цієї сфери.

Інтеграційна взаємодія між різними суб'єктами житлової

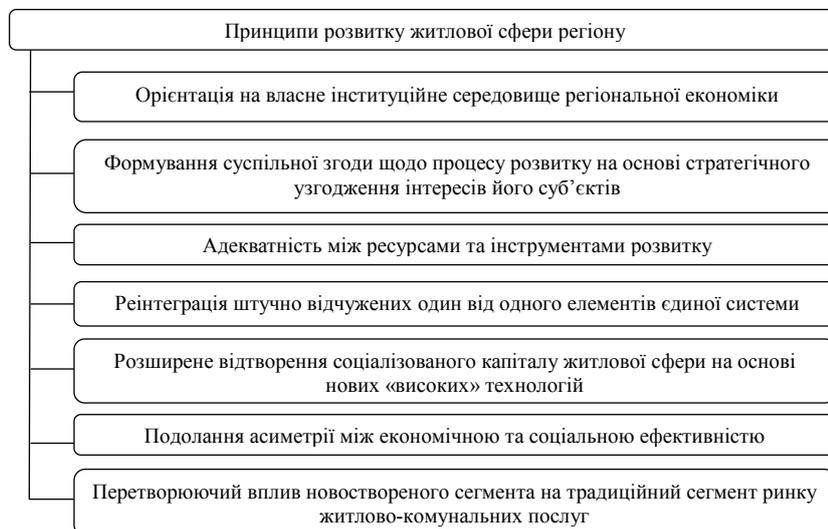


Рис. 1. Принципи розвитку житлової сфери регіону



Рис. 2. Групи інституційних інструментів розвитку житлової сфери

сфери на рівні регіону відповідає загальній тенденції інтеграції, що реалізується на всіх рівнях організації соціально-економічних відносин і орієнтована на досягнення таких цілей:

- відновлення і розвиток функціональних господарських зв'язків житлової сфери з іншими сферами регіону, що надають для її модернізації нові технології, елементи інфраструктури і нові види ресурсів;

- зміцнення соціально-комунікаційних зв'язків житлової сфери з системами домогосподарств, місцевого співтовариства, регіонального співтовариства, з представниками громадських організацій різних рівнів тощо.

У той же час інтеграційна взаємодія між різними суб'єктами житлової сфери на рівні регіону специфічна, оскільки:

- ґрунтується на специфікації активів, обумовленій стійкою ринковою взаємодією між суб'єктами цієї сфери, яка локалізована в просторі регіону, спирається на єдність інфраструктури, загальні традиції та інші інституційні норми здійснення діяльності, пов'язаної із наданням житлових послуг;

- спрямована на подолання інституційно закріпленої асиметрії між державною і регіональною складовими соціально-економічної політики України, що виявляється, як було показано вище, досить гостро в процесі розвитку житлової сфери.

Разом з тим не варто недооцінювати сильну протилежну тенденцію, що реалізується у просторі регіональної економіки, має об'єктивне коріння і полягає у тяжінні до відособлення та відокремлення (дезінтеграції) господарюючих суб'єктів. Дезінтеграція у житловій сфері трансформує сформовані функціональні і структурні зв'язки та створює масштабні загрози відтворювальному процесу, ресурсній базі, інфраструктурі та людському чиннику цієї сфери [3, с. 77].

Тенденція до інтеграції (навіть при всій її бажаності) не має вбудованого механізму автоматичної реалізації і потребує інструментальної підтримки. Найбільш складні завдання тут сконцентровані на регіональному рівні. Виходом із сформованої ситуації «розпорощення» ресурсів є реалізація стратегії інтеграції

ресурсної бази, елементів функціонуючого капіталу, організацій, інфраструктури та окремих секторів регіонального ринку послуг життєзабезпечення в особливу функціональну підсистему регіону. Вона очікувана спонтанним формуванням і розвитком вказаної підсистеми незалежно від того, чи враховується ця обставина в соціально-економічній політиці, чи ні. У той же час ігнорування спонтанного розвитку функціональної регіональної підсистеми житлової сфери у процесі встановлення стратегічних цілей соціально-



Рис. 3. Інституційні складові управління багатоквартирним будинком



Рис. 4. Схема договірної роботи за умов збору платежів за ЖКП управляючою компанією

економічної політики може загальмувати природний розвиток стійких інтеграційних зв'язків між учасниками регіонального ринку житлово-комунальних послуг, що складаються на основі специфікації відповідних активів, створення форм контрактів, встановлення правових норм, стандартів і традицій цієї діяльності в регіональному просторі.

Інтеграція дозволяє житловій сфері, що займає одне із найважливіших місць у соціальній економіці регіону, вийти із периферії еволюційного процесу, подолати відрив від інших сфер системи країни і зайняти прийнятну для неї позицію в процесі гуманізації суспільно-господарського життя. Але якщо вичленити з процесу інтеграційної взаємодії середню – регіональну – ланку, звести цей процес до прямого контакту між державним та місцевим рівнями організації соціально-економічних відносин, то буде втрачена органічність інтеграційної взаємодії [4, с. 120]. Стратегія інтеграції розвитку житлової сфери, що реалізовується у просторі регіону, означає, що функціональні зв'язки між суб'єктами регіонального ринку житлово-комунальних послуг, які спонтанно формуються на основі специфікації відповідних активів, отримують підтримку засобами регіональної соціально-економічної політики, закріплюючись у вигляді норм інституційного середовища, форм контрактів і форм економічної поведінки. Запропонований регіональній стратегії повинен відповідати певний комплекс інструментів її реалізації.

Виходячи з основних положень теорії стратегічного менеджменту, можна зробити висновок про те, що тактичні інструменти, які підтримують реалізацію стратегії інтеграції у просторі регіону, повинні відповідати її цільовій орієнтації. Під інституційними інструментами ми розуміємо такі засоби перетворення і розвитку просторових систем, які забезпечують узгоджене досягнення як необхідних економічних, так і відповідних інституційних параметрів еволюційного процесу. При цьому досягається необхідне інституційне коригування. Такі інструменти орієнтовані на вирішення пріоритетних завдань трансформації тієї чи іншої функціональної підсистеми в просторі регіону: специфікацію активів, що обертаються в ній; розвиток системної якості взаємодії суб'єктів; коректування інституційних параметрів регіональної підсистеми; приріст її вкладу в загальну конкурентоспроможність регіональної системи. Звідси двоякий вибір: по-перше, роду специфічних інституційних інструментів розвитку житлової сфери регіону; по-друге, функціональної розмежувальної ознаки їхньої видової класифікації.

Класифікація інституційних інструментів розвитку житлової сфери регіону, здійснена на основі зазначеної ознаки, дозволяє визначити такі основні групи інструментів, що забезпечують реалізацію запропонованої

стратегії регіональної інтеграції (зазначені групи інструментів схематично відображено на рисунку 2).

Розкриємо зміст цих груп інституційних інструментів, спираючись на результати аналізу житлової сфери в регіональному середовищі.

1. Група інвестиційних інструментів, до складу якої входять:

- 1) державні й місцеві позики, в основі яких лежить емісія облігацій;
- 2) спеціалізовані пайові фонди, капітал яких використовується для розвитку житлової сфери;
- 3) бюджетні інвестиційні гарантії регіональних програм розвитку житлової сфери;
- 4) акції управляючих компаній і спеціальних фінансово-інвестиційних підприємств (корпорацій), створених з метою модернізації цієї сфери;

5) ресурси регіональних банків, що беруть участь у реалізації програм модернізації житлово-комунального господарства в цілому.

2. Група інструментів захисту від ризиків і загроз процесу розвитку житлової сфери, до складу якої входять:

- 1) страхування ризиків виконання зобов'язань продавців і покупців послуг життєзабезпечення, обумовлених контрактами між ними;

2) страхування майнових ризиків власників житлового фонду й фонду соціально-культурного призначення, обумовлених наданням неякісних житлово-комунальних послуг;

3) страхування ризиків, пов'язаних з діяльністю елементів інфраструктури житлової сфери;

4) створення регіональних і місцевих резервних фондів життєзабезпечення;

5) пряма заборона на використання екологічно шкідливих і соціально небезпечних технологій і факторів надання житлово-комунальних послуг на території або введення високих ставок «екологічного податку» для організацій, що використовують ці технології, проте не спроможні протягом певного часу відмовитися від них.

3. Група інструментів державної підтримки процесу розвитку житлової сфери, до складу якої входять:

1) спеціальна інвестиційна складова регіонального бюджету;

2) позабюджетні кошти;

3) регіональні банки даних про стан житлової сфери. Ми вже відзначали, що в інформаційному аспекті сфера житлово-комунального господарства відрізняється повною непрозорістю, а дані статистичного обліку найчастіше є зовсім недостовірними. Пропонований інструмент забезпечує в інформаційному аспекті потреби розвитку житлової сфери.

4. Група інструментів безпосереднього коректування параметрів інституційного середовища, до складу якої входять:

1) регіональний фонд фінансування інституційних перетворень;

2) регіональні громадські палати, що забезпечують реалізацію суспільної експертизи різного роду ініціатив, проектів і починань;

3) незалежний аудит параметрів інституційного середовища житлової сфери регіону.

Запропонуємо ще один – якісно новий – інституційний інструмент розвитку регіональної підсистеми – житлової сфери, обумовлений потребою обліку, оцінки й управління накопиченими невиконаними інвестиційними зобов'язаннями держави щодо житлової сфери (складової загальної соціальної заборгованості держави перед суспільством). Вище зазначалося, що відсутність обліку таких зобов'язань сприяє закріпленню інформаційної непрозорості й інвестиційної непривабливості систем житлово-комунальних послуг як на державному, так і на регіональному рівнях. Ключ до розв'язання зазначеної проблеми варто шукати в системі національних рахунків (СНР), а точніше, на її регіональному рівні. Доти, доки немає спеціального рахунка, що відображає утворення і виконання інвестиційних зобов'язань регіональної влади щодо майнових комплексів житлової сфери, які перебувають у її власності, результати будь-якого варіанта регіональної політики розвитку цієї сфери будуть непрозорими для аналізу й коригування.

Інституціональними інструментами управління багатоквартирним будинком є такі (рис. 3).

Поставлені завдання можуть бути реалізовані, якщо є особа, яка готова планувати і виконувати роботи та нести відповідальність за результат. Саме в цьому вбачається основний принцип управління багатоквартирним будинком, і управляюча організація як професіональний гравець ринку житлово-комунальних послуг, що володіє необхідними знаннями і компетенцією, пропонується як найадекватніший варіант втілення цього принципу на практиці. В сучасних умовах управляючі компанії також покликані виконувати роль посередників між населенням і ресурсопостачальними організаціями. Отже, відповідальність за якість наданих споживачам комунальних та житлових послуг несе управляюча організація. Розрахунок плати також входить в її обов'язки. Саме вона повинна забезпечити наявність аварійно-диспетчерської служби, зробити перерахунок плати в разі надання послуг неналежної якості або з недопустимими перервами в постачанні. При цьому схема формування договірних відносин управляючої компанії за умови збору всіх видів платежів нею матиме такий вигляд (рис. 4).

На рисунку 5 представлена схема договірних відносин керуючої компанії за умови збору платежів регіональним розрахунковим центром (РРЦ). 1 і 2 – це оплата наданих житлових і комунальних послуг, що надходить від населення через поштові та банківські відділення в РРЦ; 3 – це оплата житлових послуг, що надходить з РРЦ від управляючих компаній; 4 – розпорядження на оплату комунальних та спеціалізованих послуг; 5 – оплата комунальних та спеціалізованих послуг; 6 – оплата реалізованих послуг; 7 – відшкодування бюджетних зобов'язань.

Розглядаючи та критично оцінюючи державні ініціативи у житловій сфері, можна констатувати, що:

- державний рівень проведення житлових реформ забезпечив корінний поворот від планово-адміністративних методів регулювання житлових правовідносин до ринкових методів;

- реалізація національних проектів, окрім нормативних правового та фінансового аспектів, має й інші проблемні сторони: втілення їх у життя неминуче вимагає відповідного контролю за цільовим використанням державних коштів, оскільки реалізація національних пріоритетів пов'язана з багатьма ризиками (недофінансування; розкрадання коштів; збільшення фінансування бюджетної сфери без проведення відповідних структурних реформ) тощо.

У системі соціально-ринкових імперативів розвитку підприємницької діяльності в житловій сфері регіону, на наш погляд, особливе місце займає створення інституційних умов розвитку ринку житлово-комунальних послуг. У цьому зв'язку особливо актуалізується створення інститутів підтримки розвитку підприємництва у житловій сфері.



Рис. 5. Схема руху фінансових потоків за умови збору платежів регіональним розрахунковим центром

Висновки. Визначення статусу країни як соціальної держави в поєднанні з розвитком ринкових відносин створило засади для становлення соціально-економічної моделі суспільства, яка вимагає суттєвішої уваги до вирішення проблем соціальної сфери, окремої людини, сім'ї, громади як з боку держави, так і з боку бізнесу, та одночасно надає останньому свободу вибору щодо напрямків та форм підприємницької діяльності. Тому пріоритетними напрямками розвитку підприємницької діяльності у житловій сфері регіону повинні стати: оптимізація цін і тарифів; забезпечення нормативного споживання у житловій сфері; удосконалення інституціонального забезпечення розвитку житлової сфери; забезпечення надходження та ефективного використання інвестицій у житловій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Онищенко В.О. Формування соціальної житлової політики регіону / В.О. Онищенко, Т.М. Завора // Коммунальное хозяйство городов. – (Серия: Экономические науки). – Вып. 82. – 2008. – С. 184-188.
2. Гончарова Н.М. Ринкові засади розвитку житлової сфери регіону: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. – Черкаський державний технологічний університет Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Черкаси, 2013.
3. Регион в условиях роста открытости национальной экономики: [монография] / [Н.Г. Чумаченко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.]; НАН Украины; Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2010. – 394 с.
4. Поважний О.С. Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства: [монографія] / [О.С. Поважний, В.В. Дорофієнко, І.М. Осипенко та ін.]; М-во освіти і науки України, Дон. держ. Ун-т управління. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 331 с.

УДК 332:1

Камбур О.Л.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Серьогіна Н.В.***асистент кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури***Петрищенко Н.А.***асистент кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGIES IMPLEMENTATION

АНОТАЦІЯ

Розглянуто питання щодо проблем, які виникають при реалізації регіональних стратегій розвитку в нестабільному зовнішньому оточенні. Розглянуто створення громадських об'єднань як одного із механізмів, що сприяють розвитку регіонів. Виявлено необхідність створення налагодженої інфраструктури, що сприятиме збалансованому економічному розвитку територіальних громад.

Ключові слова: регіональна економіка, кластер, територіальна громада, транспортна інфраструктура, фінансування, інвестиційні ресурси.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены вопросы относительно проблем, возникающих при реализации региональных стратегий развития в нестабильном внешнем окружении. Рассмотрено создание общественных объединений как одного из механизмов, способствующих развитию регионов. Выявлена необходимость создания отлаженной инфраструктуры, что будет способствовать сбалансированному экономическому развитию территориальных общин.

Ключевые слова: региональная экономика, кластер, территориальное объединение, транспортная инфраструктура, финансирование, инвестиционные ресурсы.

ANNOTATION

The article deals with the problem of implementation of regional development strategies in an uncertain external environment. The creation of territorial associations as a method of development of the regions was considered. The need to create a well-functioning infrastructure that will promote balanced economic development of local communities is identified.

Keywords: regional economy, cluster, territorial association, transport infrastructure, financing, investment resources.

Постановка проблеми. В умовах посилення економічної кризи ускладнюється виконання завдань підтримки ефективності регіональних стратегій розвитку. Особливого значення набуває розробка захисних заходів держави від негативних наслідків кризи в умовах нестабільності внутрішнього та зовнішнього оточення. Саме програми регіонального розвитку здатні максимально враховувати потенціал кожного окремого регіону, органічно пов'язаний з екологічною та демографічною ситуацією, соціальною складовою, ступенем розвитку ринкових відносин.

Метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпе-

чення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання [1].

У зв'язку з економічною та політичною нестабільністю виявилися специфічні проблеми, що потребують невідкладного вирішення, та притаманні як окремим регіонам, так і економіці у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання проблем у реалізації стратегій регіонального розвитку розглядалися в роботах С. Дорогунцова, О. Ковтун, А. Мельник, С. Мочерного, Ю. Пітюренко, С. Чистова та ін. Методологічні та методичні основи формування стратегії регіонального розвитку викладені в роботах М. Дацишина, С. Максименка, Ю. Палехи, І. Санжаровського, А. Степаненка, О. Топчієва.

Основні елементи методології стратегічного управління економічним розвитком регіонів розглядаються у роботах багатьох вітчизняних дослідників: Б.М. Данилишина, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, М.І. Долішній, З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова, В.А. Поповкін, В.К. Симоненко, Л.Т. Шевчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розробки цих учених стали основою для проведення дослідження проблем впровадження стратегій регіонального розвитку, а також сутності понять та визначень в цієї сфері. Проте, незважаючи на високий рівень їх здобутків, подальшого вивчення потребує питання визначення основних факторів впливу на реалізацію вказаних стратегій з урахуванням особливостей їх виду діяльності.

Формулювання цілей статті. Нині, через кризу, налагоджені механізми стимулювання регіонального розвитку перестають працювати. Відсутні засоби державного регулювання, які, з одного боку, сприяли б підтримці економічно розвинутих регіонів, а з іншого, створювали умови для розвитку депресійних регіонів. Недостатньо уваги приділяється інфраструктурним

проектам, у першу чергу прискоренню дорожнього будівництва, що необхідно для розвитку економіки в регіонах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні пріоритетні напрями розвитку країни відображені у таких законодавчих документах: Закони України «Про засади державної регіональної політики» [1], «Про співробітництво територіальних громад» [2], «Про об'єднання територіальних громад» [3], «Про стимулювання розвитку регіонів» зі змінами та доповненнями та інші.

Ще в Законі України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [4] було зроблено висновок, що поглиблення дисбалансу в економічно-соціальному розвитку на регіональному та місцевому рівні істотно ускладнює реалізацію єдиної політики у сфері соціально-економічних перетворень, збільшує загрозу виникнення регіональних криз, дезінтеграції національної економіки; перешкоджає формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг; не дає змоги повною мірою використовувати потенціал міжрегіонального та прикордонного співробітництва; ускладнює розв'язання екологічних проблем. Ситуація ускладнилася економічною кризою та нестабільністю внутрішнього та зовнішнього середовища.

Сучасні умови розвитку регіонів потребують розробки заходів, які б ефективно працювали в умовах обмеженості фінансових ресурсів та економічній нестабільності, а також відповідали пріоритетам державної регіональної політики. До зазначених пріоритетів варто віднести:

- стимулювання та підтримку місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, підвищення якості життя людей;
- зменшення територіальної диференціації за індексом регіонального людського розвитку;
- формування конкурентоспроможності регіонів шляхом розроблення та реалізації певних програм і проектів;
- стимулювання інтеграції міжрегіональних і регіональних економічних, інформаційних, освітніх просторів у єдину макроекономічну систему та подолання міжрегіонального відчуження;
- визначення проблемних територій у регіонах та реалізація відповідних державних заходів [1].

Одна із концепцій регіонального розвитку базується на формуванні локальних полюсів розвитку, кластерів. Цей термін уведений американським економістом Майклом Портером [6], на думку якого, конкурентоспроможність країни можна підвищити через організацію географічних кластерів – об'єднань фірм різних галузей, причому принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Пояснюється це тим, що одна або декілька фірм, досягаючи конку-

рентоспроможності на світовому ринку, поширюють свій позитивний вплив на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення, у свою чергу, впливають на подальше зростання конкурентоспроможності даних компаній. Як результат такого взаємовигідного співробітництва формується кластер – співдружність фірм тісно пов'язаних галузей, що взаємно сприяють зростанню конкурентоспроможності одна одної.

Але кластерна теорія може використовуватися з позитивним ефектом тільки для економічно розвинених регіонів. Депресивні регіони, об'єднуючись по областях у кластери, можуть ще більш погіршити своє становище. Важливо забезпечити підтримку регіонів, які за рівнем економічного розвитку перебувають у гіршому становищі, не тільки впровадженням громадських об'єднань, але й цілеспрямованими діями держави. Саме на державному рівні повинні забезпечитися співробітництво та тісний взаємозв'язок між регіонами.

На підтримку співробітництва спрямовані закони України, що були прийняті на протязі останнього року «Про співробітництво територіальних громад» [2], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3]. У цих законодавчих документах визначено поняття адміністративних центрів спроможних територіальних громад (ТГ) та зон їх впливу. Важливим фактом є визначення основних принципів громадських об'єднань: добровільність, повсюдність, економічна ефективність, державна підтримка.

У зазначених законодавчих актах сформульовані основні тези для умов об'єднання:

- у складі об'єднаної ТГ не може перебувати інша ТГ;
- межі об'єднаної ТГ визначаються по зовнішнім межах юрисдикції рад ТГ;
- при об'єднанні беруться до уваги чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток об'єднаної ТГ;
- якість та доступність публічних послуг об'єднаної ТГ не можуть бути нижчими, ніж до об'єднання.

Виходячи з вищевказаного, можна зробити висновок, що при реалізації зазначених планів перед новоствореними територіальними громадами постане питання першочергової важливості – налагоджена інфраструктура, удосконалення якої сприятиме збалансованому розвитку ТГ.

Транспорт – одна із найважливіших галузей національної економіки, ефективно функціонування якої є необхідною умовою стабілізації, структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задоволення потреб населення та суспільного виробництва у перевезеннях, захисту економічних інтересів України [7].

Розвиток транспортної інфраструктури має орієнтуватися безпосередньо на забезпечення економічної доступності та якості послуг і обслуговування транспортного механізму. При

цьому досить важливою є взаємодія усіх елементів вказаного механізму, їх реакція на зміни окремих складових.

Чим більшим є розвиток виробництва у регіоні, тим інтенсивніше експлуатуються транспортні потоки. Таким чином, нерозвинена транспортна інфраструктура є перешкодою для стабільного розвитку виробництва.

На даний момент можна спостерігати низький рівень якості проїзної частини з твердим покриттям у більшості регіонів. У свою чергу, це тягне за собою спад обсягів перевезень, особливо якщо врахувати зношений стан матеріально-технічної бази та відсутність ремонту та реконструкції доріг внаслідок низького фінансування.

Сфера транспортних послуг не може якісно розвиватися, якщо стан доріг не відповідає певним нормам. Оскільки за фінансування будівництва, ремонту та утримання доріг загального користування відповідають органи місцевого самоврядування, які доволі часто зволікають із залученням коштів, то актуальною є необхідність пошуку альтернативних джерел. Такими джерелами можуть виступати державно-приватні партнерства.

По результатам даних, наведених у таблиці 1, можна відзначити негативні зміни у стані фінансування галузі. Якщо у 2013 році касові видатки були більші, ніж заплановані, на 14,2%, то у наступному році сума видатків стала нижче запланованих на 2,76%. Розміри фактичних кредитних коштів досить сильно різняться із запланованими, а саме фактичні суми складають 21,68% та 14,4% відповідно у 2013 та 2014 роках.

Зазначені показники наявно демонструють скорочення фінансування автомобільних доріг по усім програмам, що підтверджується звітами агентства автомобільних доріг України за 2013 та 2014 роки. У майбутньому, при збереженні такої тенденції, це призведе до суттєвого погіршення стану доріг та якості їх обслуговування. Про це побічно свідчить і той факт, що при існуючій системі фінансування розмір коштів безпосередньо залежать від необхідних обсягів будівельних та ремонтних робіт, що, у свою чергу, може призводити до штучного завищення результативних показників. Якщо підрядні організації, які виконують перелічені роботи, будуть також нести відповідальність, у тому числі і фінансову, за утримання і обслуговування своїх об'єктів, то вони будуть макси-

мально зацікавлені у адекватному формуванні кінцевої вартості та у високому рівні якості виконуваних послуг. Виконання робіт у відповідності до усіх технічних умов та вимог та своєчасний поточний ремонт на відповідному рівні у наступні роки сприятиме природному зниженню витрат на експлуатацію та обслуговування доріг.

Непривабливість економіки окремих регіонів для інвестування характеризують обсяги інвестиційних ресурсів, залучених у регіони. Так, у 2013 році до економіки 5 регіонів із 27 було залучено понад половину обсягу капітальних інвестицій (58,7%), з них понад чверть, яка складає 25,8%, – до підприємств м. Києва, інша частина – до Донецької, Дніпропетровської, Київської областей та АР Крим. До економіки 5 регіонів також надходить і понад дві третини (77,5%) прямих іноземних інвестицій, із них близько половини (49,3%) – до м. Києва, інша частина – до Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Київської областей [8].

Для удосконалення та подальшого впровадження регіональної стратегії розвитку, а також для розробки дієвих заходів з її реалізації на основі позитивного світового досвіду рекомендуємо використовувати стратегічні карти, що були запропоновані Нортонем и Капланом та отримали поширення при плануванні розвитку підприємства. Ми вважаємо, що зазначені методи, адаптовані та вдосконалені з урахуванням потреб регіону, будуть сприяти і розвитку економіки на мезорівні.

Розвиток регіональних економічних систем є сукупністю процесів, які сумарно зумовлюють збільшення потенціалу регіону через удосконалення його інфраструктури, створення сприятливих умов для зростання виробництва, налагодження бізнес-зв'язків між територіальними громадами, як всередині регіону, так і за його межами. Концепція системи збалансованих показників складається з чотирьох рівнозначних компонентів, які відображають різні аспекти регіонального розвитку (рис. 1). Важливу роль грає не тільки значення окремих показників, а їх взаємовплив та збалансованість. Це не тільки взаємозв'язок діючих підприємств через забезпечення їх ефективного функціонування, що забезпечує надходження до бюджетів, а й фактор формування сприятливих умов для інших бізнес-процесів та можливість підвищити якість життя населення

Таблиця 1

Прогнозні та фактичні обсяги та джерела фінансування автомобільних доріг загального користування за 2013–2014 роки

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, млн гривень		Показники 2013 року, млн гривень		Показники 2014 року, млн гривень	
	Плановий	Фактичний	Планові	Фактичні	Планові	Фактичні
Державний бюджет	28201,92	29721,21	13548,14	15471,45	14653,78	14249,76
Інші джерела	32979,43	4688,94	15425,57	2661,5	17553,86	2027,44
Разом	61181,35	34410,15	28973,71	18132,95	32207,64	16277,2



Рис. 1. Збалансовані показники регіонального розвитку

територіальних громад. З позицій погляду в майбутнє, саме розгалужена система автодоріг надасть конкурентні переваги регіону, сприятиме залученню інвесторів, у тому числі з високотехнологічних виробництв.

Використання стратегічних карт сприятиме трансформації економіки у напрямку дебіюкратизації та зниження ступеня формалізації відносин в регіональному управлінні. Це дозволить оптимізувати витрати на створення ефективно діючої інфраструктури та спростити процедури здійснення виробничих процесів.

У сучасних умовах досить важливо також налагодити використання власних ресурсів регіону, через що забезпечується подальше економічне зростання. Те, наскільки ефективно розвивалася економіка регіону у минулому, якій прибуток приносили підприємства та за рахунок чого формувалися доходи бюджетів, відображається у фінансовій складовій системи збалансованих показників.

Фінансування регіонального розвитку за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку може здійснюватися на умовах інвестування, за умови надання гарантій, на безповоротній основі у вигляді грантів.

Висновки. Підтримка ефективного функціонування економіки у теперішній час передбачає забезпечення привабливих умов для розвитку підприємства при раціональному використанні наявних ресурсів. Виявлення конкурентних переваг, підтримка центрів локального зростання та створення інфраструктурних об'єктів, зокрема мережі сучасних автодоріг, допоможе залучити інвесторів, як вітчизняних, так і зарубіжних, та сприятиме розвитку внутрішніх ринків.

Основну увагу при цьому варто приділити удосконаленню дорожньої інфраструктури, забезпеченню належного рівня фінансування на її утримання та розробці заходів щодо контролю виконання усіх супроводжуваних програм.

Означені заходи значно поліпшать не тільки економічний стан регіону, а й позитивно впливатимуть на його конкурентоспроможність, покращать рівень екологічної і соціальної складових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
2. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141508.html.
3. Закон України «Про об'єднання територіальних громад» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/www/?p=2030>.
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T052850.html.
5. Закон України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_br/pg_gvgsxc/pg4.htm.
6. Портер М. Конкуренція. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2000. – С. 205-206.
7. Пропозиції до стратегії розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pv.co.ua:8001/strategiya>.
8. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.9(470)

Моїсеєнко В.О.

*старший викладач кафедри економічної теорії
Херсонського національного технічного університету*

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У РАМКАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

DEVELOPMENT OF THE STRATEGY OF INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF KHERSON OBLAST

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано процес розробки регіональної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Визначено основні кроки у процедурі побудови такої стратегії. Оцінено основні проблеми щодо розробки регіональної стратегії розвитку на прикладі Херсонської області. Запропоновано заходи щодо оптимізації регіональної стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: стратегія, розвиток, регіон, зовнішньоекономічна діяльність, оптимальність, матриця BCG.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован процесс разработки региональной стратегии развития внешнеэкономической деятельности. Определены основные шаги в процедуре построения такой стратегии. Оценены основные проблемы по разработке региональной стратегии развития на примере Херсонской области. Предложены меры по оптимизации региональной стратегии внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: стратегия, развитие, регион, внешнеэкономическая деятельность, оптимальность, матрица BCG.

ANNOTATION

The article analyzes the process of developing a regional strategy for the development of foreign economic activity. It identifies the main steps in the procedure of constructing such a strategy. The paper assesses the main challenges of developing a regional strategy for the development of the Kherson Oblast. The activities for the optimization of the regional strategy for foreign economic activity of enterprises are proposed.

Keywords: strategy, development, region, international business activity, optimality, BCG matrix.

Постановка проблеми. Регіональна соціально-економічна політика є частиною національної стратегії розвитку та пов'язується із нею прямими та зворотними зв'язками. З одного боку, всі акції та заходи, що запроваджуються місцевими органами влади, вкладаються в рамки загальнодержавних програм соціально-економічного розвитку та не повинні їм суперечити. З іншого боку, і самі загальнонаціональні економічні програми складаються з урахуванням різного стану розвитку регіонів, їх сильних та слабких сторін. Саме тому надзвичайно важливо приділяти пильну увагу розвитку кожного регіону України, намагаючись розкрити повною мірою його індивідуальний потенціал, що призведе до підвищення економічного розвитку усєї країни. Оптимальний розвиток кожного регіону повинен бути не тільки засобом розвитку економіки України загалом, але й окремою метою, досягнення якої

неодмінно покращить основні соціально-економічні показники стану державної економіки та народного добробуту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні процеси, що протікають в рамках регіональної політики, досліджувалися у працях багатьох провідних зарубіжних та вітчизняних вчених: Ф. Найта, Й. Шумпетера, П. Біленького, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Злупка, Ю. Макогона, О. Нижник, Я. Олійника, В. Пили, С. Романюка, В. Симоненка, Д. Стеченка, М. Чумаченко та інших. Проте проблеми оптимізації розвитку підприємницьких структур регіонів України, особливо тих, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, ще недостатньо досліджені та вимагають подальшого вивчення. Окремої уваги заслуговує дослідження тих регіонів, які не демонстрували високих результатів соціально-економічного розвитку, але мають значний недооцінений потенціал, таких як Херсонська область зокрема.

Постановка завдання. Важливим питанням, що вимагає вирішення, є розробка пропозицій щодо обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Херсонської області для підвищення рівня її соціально-економічного розвитку. Оптимальною стратегією реалізації зовнішньоекономічного розвитку варто вважати таку, яка максимізує фінансові надходження від здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур регіону та приносить сталі результати.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону не повинна розвиватися стихійно. Задля досягнення максимально високих та стійких результатів її потрібно координувати на більш високому рівні – рівні регіону, держави, складаючу ефективну та комплексну зовнішньоекономічну стратегію розвитку регіону. Для того щоб зробити її ефективною, потрібно послідовно реалізувати певні етапи. У короткому вигляді ці етапи можна представити таким чином:

1) аналіз та оцінка зовнішньоекономічного потенціалу регіону, у тому числі ранжирування галузей і товарів за ступенем конкурентоздат-

ності для виявлення їхньої зовнішньоекономічної спеціалізації;

2) аналіз та оцінка стану світових ринків, світової кон'юнктури з урахуванням зовнішньоекономічної спеціалізації підприємницьких структур регіону;

3) визначення джерел, методів і засобів реалізації обраної зовнішньоекономічної стратегії регіону [1].

Ці кроки вважаються основними, які треба пройти для отримання комплексної програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності кожного регіону. На основі детального аналізу ситуації необхідно точно визначитися із довгостроковою стратегією розвитку регіону, заходами стосовно кожної галузі, їх ресурсним забезпеченням тощо.

У більш конкретизованому вигляді процес розробки стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності представлений у таблиці 1.

При складанні регіональної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств (ЗЕД) необхідно логічно пов'язати між собою окремі стратегічні напрями, пріоритети, цілі та завдання, що становлять каркас майбутньої стратегії. Алгоритм процесу

розробки такої стратегії представлений на рисунку 1.

Розробляючи регіональну стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, необхідно звернути увагу на деякі етапи її складання, до яких обласна державна адміністрація часто ставиться без достатньої уваги.

Головним чином це відноситься до етапу формулювання цілей стратегії. Обласна державна адміністрація вимірює успіхи своїх програм у кількісних та вартісних показниках, порівнюючи їх із попередніми періодами. Тому існує загроза того, що метою стратегії зовнішньоекономічного розвитку регіону стане планомірне підвищення валових кількісних показників обороту замість більш якісного та раціонального його наповнення. Можна націлити зусилля на розширення галузей, що десятиріччями випускали традиційну продукцію на зовнішні ринки і не мають розвитку, та прогледіти перспективні сфери, що поступово відкриваються у світовій торгівлі. Тоді через декілька років подібного підходу можна опинитися перед серйозною структурною кризою.

У менеджменті відома матриця диверсифікації продуктів, що була розроблена Бостонською

Таблиця 1

Етапи розробки стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону

Номер етапу	Назва етапу	Зміст етапу
1	Аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіону	- аналіз становища підприємств регіону на ринках з тими товарами та послугами, які ці підприємства випускають (надають) у даному періоді (обсяги випуску, обсяги реалізації, валютна виручка, чисельність персоналу, забезпеченість заказами тощо)
		- аналіз діяльності підприємств з позицій споживачів продукції підприємств регіону (імідж компаній, позиціонування їх продукції з точки зору покупців та замовників, наявність у них преференцій щодо продукції означених підприємств)
		- аналіз діяльності фірм з позиції ринку (наявність та кількість конкурентів, частка на ринку певної зарубіжної країни, світового ринку загалом, її динаміка)
2	Аналіз перспективи розвитку та зміни зовнішніх ринків	- аналіз коливання кон'юнктури ринку, рівень його стабільності для визначення перспективності ринку
		- аналіз співвідношення становища регіону із ємністю майбутніх ринків для зрозуміння, чи реальні зазіхання на такі ринки та за яку частку на зовнішніх ринках спроможні конкурувати підприємства регіону
3	Аналіз потенційних можливостей підприємств регіону	- оцінка можливості переходу підприємств на інші ринки зі своєю традиційною продукцією
		- оцінка можливості припинення діяльності підприємств у старій сфері та початку діяльності у нових сферах
4	Аналіз бюджетно-податкової політики	- оцінка бюджетно-податкової політики всередині країни та її вплив на підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність
		- оцінка бюджетно-податкової політики всередині даного регіону
		- оцінка бюджетно-податкової політики за рубежом та її вплив на діяльність підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність
5	Аналіз впливу тенденцій у світовій економіці	- аналіз світового ринку позичкового капіталу
		- аналіз зовнішньоекономічної політики зарубіжних країн
6	Розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону	- формулювання глобальної довгострокової цілі зовнішньоекономічної діяльності
		- формулювання варіантів досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності
		- порівняння варіантів досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: власні дослідження

консультаційною групою (Boston Consulting Group) – BCG [3, с. 216]. Наочно цей спосіб втілювався у вигляді таблиці, що поділяла усі продукти підприємства на чотири квадранти в залежності від їхньої частки на ринку (горизонтальна вісь) та перспективності галузі (вертикальна вісь) (рис. 2).

Продукти, які займали значну частку ринку, що швидко розвивається, зараховувалися у найбільш сприятливу зону матриці. Такі продукти отримали назву «Зірок». Продукти із значною часткою ринку, що слабо розвивається, стали називатися «Дійними коровами». Якщо ринкова частка була малою, але загалом ринок

зростає, то продукти відносилися до категорії «Проблемних дітей». Продукти, які змогли забезпечити собі тільки малу частку ринку при незначному його розвитку, отримали сумнівну назву «Собаки».

На основі цієї матриці можна не тільки аналізувати оптимальність товарного асортименту окремого підприємства на внутрішньому ринку, як це бачили її розробники. Узнявши її за основу, можна поширити такий аналіз і на зовнішні ринки, а також комплексно представити товарну спрямованість та перспективність продукції крупних народногосподарських комплексів, таких як економіка регіону загалом.

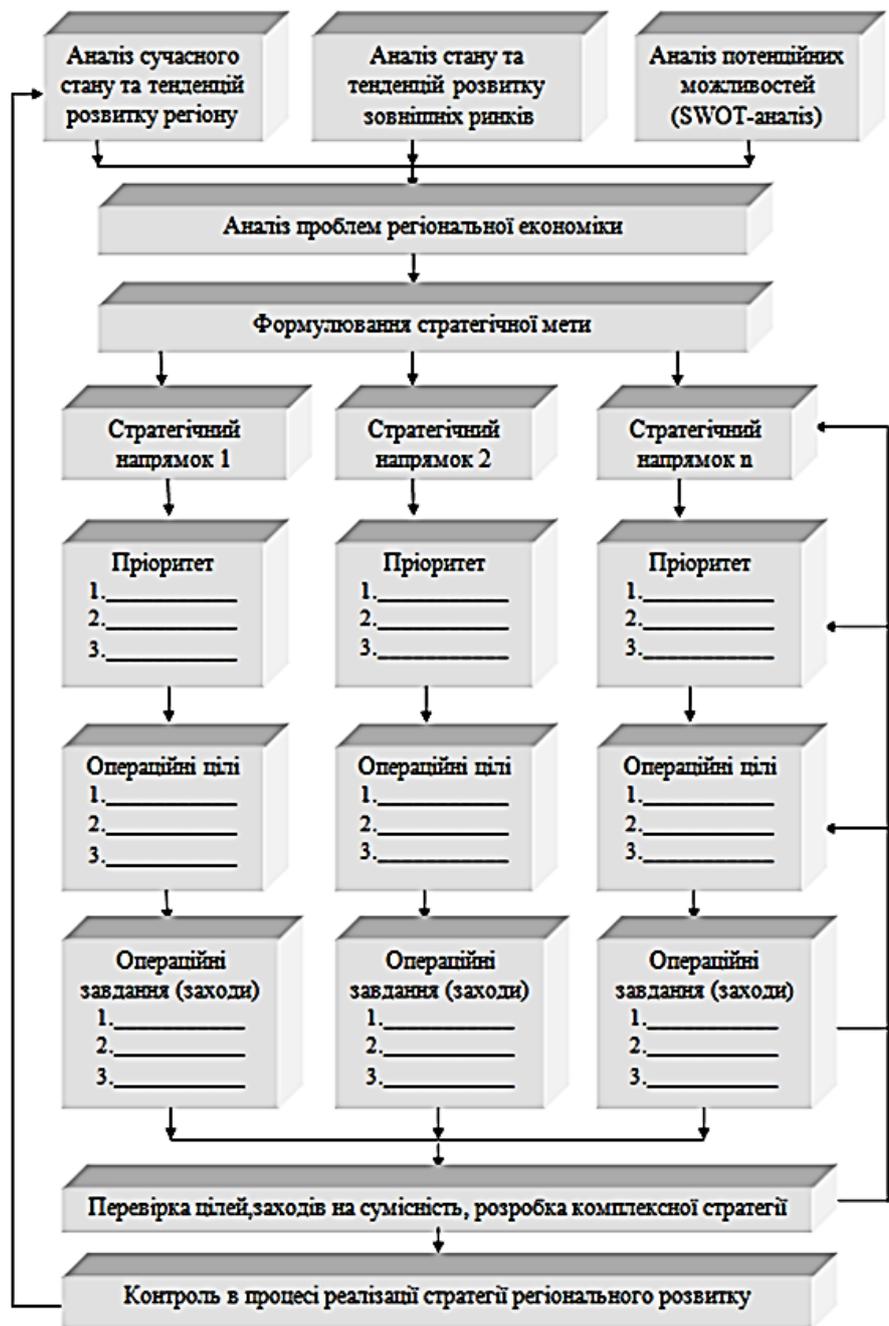


Рис. 1. Алгоритм розробки комплексної регіональної стратегії розвитку ЗЕД
Джерело: власні дослідження]

Розглянемо товарну структуру експорту Херсонської області у 2014 році. Найбільша частка припадає на поставки: продукції рослинного походження (30,2% від загального обсягу), недорогоцінних металів та виробів з них (21,5%), механічного обладнання, машин, механізмів, електрообладнання та їхніх частин (16,4%), готових харчових продуктів (14,7%), деревини та виробів з деревини (5,8%), засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів (4,4%). Серед послуг, що експортуються, найбільшу частку складають послуги оборонної промисловості та послуги транспортної сітки – 44,9 та 44,4% відповідно. Невелику частку мають послуги по операціях з нерухомістю, здача об'єктів в оренду та послуги іноземним юридичним особам [4].

Таким чином, бачимо, що за класифікацією BCG, більша частина експортної продукції Херсонського регіону належить до «собак», «зірок» немає взагалі, а інноваційних «проблемних дітей» дуже мало. До «дійних корів» можна віднести деякі галузі сільського господарства з традиційною продукцією, хоча й вони стрімко втрачають ринки збуту внаслідок певних політико-економічних умов. Тому на перспективних зовнішніх ринках, що мають високі темпи зростання, підприємства Херсонської області практично не присутні. Підприємства, що представлені на повільно зростаючих ринках, мають тенденцію до сповзання з «дійних корів» у «собаки». «Собаки» займають найгірше положення, так як прибутків не приносять, але постійно потребують коштів для підтримання свого становища. Це тільки відтягує на себе фінансові ресурси регіону [5]. Виходом для «собак» є або вихід із ринку та ліквідація підприємства, або пошук вузькоспеціалізованого сегменту, щоб зайняти на ньому місце лідера.

Вдала стратегія розвитку регіону передбачає оптимізацію самої структури виробництва та за допомогою певних механізмів та інструментів державного (регіонального) управління може сприяти руху фінансових ресурсів між вказаними групами підприємств. Фінансові потоки повинні мати напрямок від «дійних корів» до «зірок» та «проблемних дітей», щоб вони змогли закріпитися в лідерах на ринку або збільшити свою долю (див. рис. 2). Направляти кошти від «дійних корів» до «собак» немає сенсу, від «собак» потрібно звільнюватися. Наявність «дійних корів» у регіоні розцінюється як позитивний фактор, однак слід мати на увазі, що традиційні продукти з часом старішають та витісняються з ринку, тому потрібно омолоджувати асортимент та проникати у нові сфери.

«Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року», що є методологічною основою для розробки стратегічних планів всіх регіонів України, на жаль, зовсім не розглядає структурні зміни у кожному з регіонів та не ставить перед обласними державними

адміністраціями задач оптимізації виробництв з перспективним прицілом на завоювання зовнішніх ринків [6]. Питання важливості стимулювання експортного потенціалу регіонів зовсім не розглядаються. Навпаки, у цьому документі визначено, що метою регіональної політики України є «запровадження різноманітних інструментів та механізмів стимулювання місцевого економічного розвитку (кластерів, національних проектів, механізму державно-приватного партнерства тощо), утворення нових підприємств, що орієнтуються на місцеві джерела сировини, задовольняють насамперед потреби внутрішнього ринку» [6]. Серед індикаторів, за допомогою яких можна перевірити результати реалізації державної стратегії у 2020 році, наводяться виключно загальні кількісні показники, що не дають розуміння оптимальності якісних змін у структурі суспільного виробництва в рамках регіону (валовий регіональний продукт, наявний дохід на одну особу, кількість підприємств на 10 тис. наявного населення тощо). Подібні критерії оцінки результатів та ігнорування процесів розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіонів можуть стати причиною ще однієї неефективної державної ініціативи.

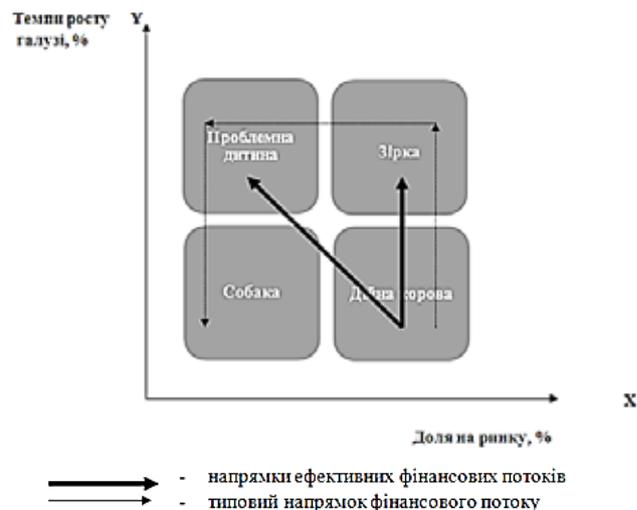


Рис. 2. Схема руху фінансових потоків між товарними групами за матрицею

Джерело: складено за [2, с. 169]

Дуже важливо звернути увагу і на останній етап розробки стратегії регіонального розвитку – поточний контроль в процесі реалізації такої стратегії протягом усього терміну її реалізації. Потрібно усвідомлювати, що процес реалізації стратегії розвитку – це не виконання середньострокового плану. У процесі її втілення у життя можуть змінюватися як внутрішні, так і зовнішні фактори. Тому більшого успіху досягнуть не ті обласні державні адміністрації, що розроблять ідеальні стратегії роз-

витку свого регіону, а ті, які зуміють вчасно виявити дію таких факторів та скорегувати власну стратегію.

Висновки з проведеного дослідження. Розробка стратегії регіонального розвитку підприємницьких структур є надзвичайно важливою у справі зміцнення соціально-економічного потенціалу регіонів. Однак цей процес необхідно проводити усвідомлено, не допускаючи формального підходу до нього, та послідовно, формуючи комплексну та взаємоузгоджену систему. Необхідно тверезо переглянути галузеву структуру регіону, його товарну спрямованість та оцінити її з точки зору перспективності реалізації продукції підприємств на зовнішніх ринках. Зробити це може тільки держава в особі обласних державних адміністрацій. Вдалий вибір основних «точок розвитку» та своєчасне виведення ресурсів із застарілих галузей є запорукою планомірного подолання регіоном економічної депресії, збільшення частки ефективно працюючих підприємств у перспективних галузях, зростання рівня зайнятості та доходів населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков І.М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур у системі промислової політики регіону / І.М. Волков // Актуальні проблеми розвитку економічного регіону: зб. наук. пр. – Івано-Франківськ: Прикарпатський нац. ун-т. імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6, т. 1. – С. 3-11.
2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За заг. ред. А.І. Кредисова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К.: ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1996. – 704 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність // Матеріали офіційного сайту державної адміністрації м. Херсон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city.kherson.ua>.
5. Чувахин Н. Трудная судьба матрицы BCG [Электронный ресурс]: Сайт «Корпоративный менеджмент». – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/chuvakhin/bcg.shtml>.
6. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року / Затвердж. КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]: Офіц. сайт Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

УДК 332.145:336.14:338.124.4

Попівняк О.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка***АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ
АНТИДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ****ALTERNATIVE SOURCES OF FUNDING
ANTI-DEPRESSIVE REGIONAL PROGRAMMES****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто існуючі пріоритетні джерела залучення фінансових ресурсів депресивних територій, серед яких першочергове значення надається ресурсам фінансово-кредитних установ, фондового ринку та ринку позикових капіталів, страхування і коштів інвесторів.

Ключові слова: депресивні території, фінансові ресурси, антидепресивні регіональні програми, інвестиції.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены существующие приоритетные источники привлечения финансовых ресурсов депрессивных территорий, среди которых первоочередное значение предоставляется ресурсам финансово-кредитных учреждений, фондового рынка и рынка ссудных капиталов, страхования и средств инвесторов.

Ключевые слова: депрессивные территории, финансовые ресурсы, антидепрессивные региональные программы, инвестиции.

ANNOTATION

The article examines the existing priority sources of attracting financial resources of depressed areas, among which priority is given to the resources of the financial institutions, the stock market and the market of loan capital, insurance funds and investors.

Keywords: depressed territories, financial resources, anti-depressive regional programmes, investments.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні, особливо в умовах обмеженості бюджетних коштів як на регіональному, так і на державному рівнях, доцільним вбачається пошук альтернативних джерел залучення фінансових ресурсів в депресивні території, а також формування та реалізації механізмів стимулювання нарощення власної фінансово-ресурсної бази регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування механізмів фінансового забезпечення регіонального розвитку зробили вітчизняні науковці, зокрема О. Василик, В. Геєць, І. Камінська, М. Козоріз, Г. Кірейцев, В. Опарін, С. Юрій та багато інших. Проблематика функціонування бюджетно-фінансових механізмів забезпечення сталого розвитку регіонів висвітлена у працях І. Вахович, З. Герасимчук, М. Карліна, О. Кириленко, А. Кондрашихіна, І. Луїної, І. Сторонянської. Проте на науковому рівні відкритими залишаються питання формування механізмів залучення альтернативних джерел фінансування антидепресивних регіональних програм, їх практичне вирішення.

Цілі статті – розглянути існуючі теоретичні підходи щодо залучення альтернативних джерел фінансування антидепресивних регіональних програм, запропонувати механізм розподілу та перерозподілу виділених фінансових ресурсів під реалізацію антидепресивних регіональних програм за економічною, екологічною та соціальною сферами відповідно до індивідуальних потреб регіону.

Виклад основного матеріалу. Зупинимось на дослідженні механізмів залучення альтернативних джерел фінансування антидепресивних регіональних програм.

Механізми залучення потенціалу фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки депресивних територій. Найперспективнішим джерелом фінансової підтримки депресивних територій може стати злагоджена система співпраці з фінансово-кредитними установами, адже саме вони є генераторами руху фінансових ресурсів між державою та населенням. Перешкодою в цьому є неефективна кредитна політика та значна централізація фінансових інституцій в Україні. За статистикою, близько 70% діючих банків мають центральні офіси в Києві, відділення цих банків у регіонах є лише виконавцями фінансової політики головних банків. Це свідчить про банальне перекачування коштів із регіонів до столиці, де вони знаходять своє застосування як інвестиційні ресурси для будівництва житла чи фінансування інших проектів.

Можливості використання державою пільгового кредитування у своїй фінансовій політиці обмежені, і лише у деяких випадках держава може виділяти кошти комерційним банкам на цільове кредитування окремих суб'єктів чи заходів. Водночас комерційні банки наділені правами самостійно визначати, кому, на яких умовах, які суми кредитів та під які відсотки надавати. Держава засобами грошово-кредитної політики може впливати на функціонування кредитного ринку. Основним інструментом такого впливу є регулювання вартості позичень через облікову ставку Національного банку. Крім того, держава може регулювати обсяги кредитних ресурсів через механізми обов'язкових резервних вимог, які встановлюються для комерційних банків, та за допомогою

операцій з цінними паперами на відкритому ринку [1].

Банки та небанківські установи повинні брати безпосередню участь у розвитку депресивних територій, задовольняючи соціально-економічні потреби населення в іпотечному кредитуванні, кредитуванні малого і середнього бізнесу, розширенні видів споживчого кредиту, страхуванні кредитів бізнесу тощо. Однак це передбачає необхідність відновлення втраченої довіри населення до користування послугами банків та небанківських установ.

Важливу роль у фінансовій підтримці потреб депресивних територій можуть відігравати кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди та компанії з управління активами. Основне призначення кредитних спілок – сприяти поживленню торговельного обігу, підвищуючи купівельну спроможність населення.

Накопичені кошти на рахунках недержавних пенсійних фондів на території депресивного регіону будуть виконувати роль соціальних гарантів для людей після їх виходу на пенсію, а страхові компанії забезпечать захист населення від різного роду ризиків. На рівні муніципалітетів учасниками таких недержавних пенсійних фондів могли б бути працівники комунальної сфери та місцевих органів самоврядування. Як відомо, доходи таких груп не є високими, але стабільними. Управління такими доходами можна було б передавати компаніям з управління активами, які були б повністю або частково комунальними та зацікавлені в ефективному використанні цих ресурсів, оскільки там задіяні у якості учасників місцеві кадри. Такі кошти сприяли б упровадженню інновацій та розвитку інфраструктури, що допомогло б відсталішим територіям відновити свою конкурентоспроможність.

Механізми залучення ресурсів фондового ринку та ринку позикових капіталів установ для фінансової підтримки депресивних територій. При дефіциті власних коштів перспективи належного розвитку депресивних територій залежать від того, наскільки вони зможуть ефективно використовувати залучені з фінансового ринку кошти. Як правило, фінансовий ринок на депресивних територіях слабозвинутий, і частка залучених фінансових ресурсів від їх діяльності у зведеному фінансовому балансі незначна.

В економічно розвинених країнах здебільшого фондовий ринок та ринок позикових капіталів забезпечують перерозподіл основної частини фінансових ресурсів суспільства і характеризуються доволі жорстким рівнем конкуренції між розпорядниками.

В Україні ринок позикових капіталів та фондовий ринок перебувають лише у стадії формування, що є наслідком недосконалості чинного законодавства та недостатньої ефективності регулювання з боку держави.

Ринок позикових капіталів визначається як сукупність спеціалізованих кредитно-фінансових установ, механізмів кредитних відносин і кредитного законодавства. Основні джерела позикового капіталу – це вільні фінансові ресурси держави, юридичних і фізичних осіб, що акумулюються в основному на депозитних рахунках.

Унаслідок того, що депресивні території характеризуються найнижчими доходами населення, збитковістю промислових підприємств, на депозитних рахунках банків коштів для фінансування інвестицій акумулюється недостатньо. Між розпорядниками фінансових ресурсів немає повноцінної конкуренції, тому за ринками зберігається єдиний статус «ринку продавця», з відповідними негативними наслідками для інвесторів і користувачів. Зростання частки позикового капіталу та ресурсів фондового ринку у бюджеті депресивних територій є одним із альтернативних джерел збільшення фінансових ресурсів та їх перерозподілу.

Залучення ресурсів фондового ринку для фінансової підтримки депресивних територій потребує:

- забезпечення захисту прав інвесторів;
- інституалізації фондового ринку;
- розбудови національної депозитної системи;
- розвитку інфраструктури фондового ринку;
- удосконалення правових засад випуску та обігу цінних паперів.

Механізми залучення ресурсів страхового ринку для фінансування антидепресивних регіональних програм. Страховий ринок є особливою сферою фінансових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна фінансова послуга – страховий захист різних ризиків. Страховий ринок виконує дві базові функції у розвитку територій:

– задоволення потреб держави, юридичних і фізичних осіб у страховому захисті їх майнових, а також немайнових прав та запобігання ризикам;

– мобілізація фінансових ресурсів суспільства з подальшим використанням їх на інших фінансових ринках.

У депресивних регіонах, як правило, страховий ринок також нерозвинутий. На нашу думку, розвиток страхового ринку на депресивних територіях забезпечить захист населення та суб'єктів господарської діяльності від різного роду ризиків (індивідуальних, майнових і відповідальності) завдяки таким операціям:

- соціальному страхуванню фізичних осіб від можливого зниження особистого доходу страхувальника на тимчасовій (тимчасова непрацездатність) або постійній (вихід на пенсію) основі;
- страхування підприємницьких ризиків: комерційних ризиків у сфері товарообігу і фінансових ризиків кредитних, фондових і безпосередньо страхових (перестраховання) фондів;
- особисте страхування (у будь-яких формах);
- страхування відповідальності страхувальника (страхування прямої відповідальності

страхувальника; страхування відповідальності третіх осіб).

Також такі установи, не використовуючи усі кошти одразу, накопичують їх, створюючи так звані резерв коштів. Обсяг таких резервів може бути значним, тому виникає питання щодо їх розміщення.

Такі резервні кошти є важливим джерелом капітальних вкладень, що можуть бути використані для розвитку депресивних територій. Тому місцеві органи за наявності продуманих програм, узгоджених та взаємовигідних відносин мають можливість залучати кошти для вирішення найважливіших проблем.

Механізми залучення інвестиційних ресурсів для фінансування антидепресивних регіональних програм. Якщо немає необхідних фінансових ресурсів для розвитку депресивних територій, важливим їх джерелом можуть стати інвестиції.

У низці розвинутих країн основну роль у розвитку інвестиційної активності відіграють державні корпорації регіонального розвитку, головними завданнями яких є:

- посилення впливу суспільного (державного і муніципального) сектора на розвиток регіону за допомогою цілеспрямованої діяльності державних і муніципальних підприємств та фірм зі змішаним капіталом;
- здійснення проектів удосконалення регіональної інфраструктури, оздоровлення соціального та економічного середовища;
- залучення інвесторів, особливо до проблемних ареалів, надання приватним підприємцям фінансової, правової та іншої допомоги, стимулювання інноваційної діяльності;
- виконання функцій банків розвитку.

Водночас зазначимо, що у світовій практиці широко використовують такі основні стимули інвестиційної активності: надання державних і муніципальних гарантій інвесторам; розвиток механізмів страхування інвестиційної діяльності; розробка податкових інструментів стимулювання інвестицій тощо.

Привернути увагу вітчизняних та іноземних інвесторів до вкладання коштів в економіку депресивних територій видається можливим за наявності сприятливого інвестиційного клімату. Насамперед необхідно встановити податкові пільги та запровадити преференції на період 5-10 років для суб'єктів підприємницької діяльності. Встановлення особливого режиму інвестування для депресивних територій передбачає обов'язкове врахування пріоритетності розвитку окремих галузей (і навіть підприємств), особливостей відтворювальних процесів, готовності до оновлення виробничого потенціалу, ефективності можливих витрат у довгостроковому розвитку.

Зауважимо, що інвестиційну політику на депресивних територіях необхідно здійснювати разом з іншими антикризовими заходами. Регіональні органи управління повинні задіяти механізм реалізації програм загальноекономіч-

ного значення (санация стратегічно важливих підприємств, створення сталих передумов для ефективного їх функціонування тощо).

Як зазначає З. Герасимчук, ефективне інвестування депресивних територій можливе при вирішенні таких стратегічних завдань [2]: ліквідація глибинних структурних деформацій у більшості депресивних регіонів, що зумовлюють зниження ділової, у тому числі інвестиційної, активності, нівелювання негативних наслідків несприятливих стартових умов входження на ринок; запобігання руйнації наявного виробничого і науково-технічного потенціалу через різке скорочення інвестування при критичному рівні зносу основних фондів, що суттєво обмежує можливості активізації економічної діяльності; удосконалення механізму державного регулювання інвестицій для стимулювання довгострокових вкладень фінансових ресурсів і створення сприятливого інвестиційного клімату.

Інвестиційні ресурси варто спрямовувати у ті види економічної діяльності, які динамічно розвиваються, мають швидкі темпи зростання, достатні трудові ресурси, порівняно сприятливі політичні та екологічні умови. Це запобігатиме розпорощенню ресурсів на численних об'єктах, дасть змогу швидко освоїти їх і забезпечити своєчасну окупність. Для повністю депресивних територій нереально надати інвестиції в необхідних обсягах. Їх слід спрямовувати на підтримку найважливіших галузей життєзабезпечення населення, підтримку виробничої діяльності обмеженого кола структуруютьчих підприємств, у тому числі для уникнення соціального вибуху, але головне – з метою нівелювання дії чинників, що викликають депресивний стан територій, та створення передумов для поживлення ділової активності.

Узагальнюючи, зазначимо, що механізм реалізації антидепресивних регіональних програм потребує:

- удосконалення фінансової інфраструктури депресивних територій;
- залучення банківських кредитів у реальний сектор економіки депресивної території;
- зміцнення фінансового стану банків і виведення з ринку проблемних з них;
- розвитку нових напрямів банківських послуг (іпотечного кредитування, кредитування малого і середнього бізнесу, розширення видів споживчого кредиту, страхування кредитів тощо);
- підвищення ролі фондового ринку в залученні інвестицій і справедливий перерозподіл фінансових ресурсів області;
- створення привабливого інвестиційного клімату депресивного регіону (окремої території);
- розвитку ринку страхових послуг;
- залучення вільних активів і резервів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів до інвестицій на території області;
- в умовах обмежених фінансових можли-

востей сільськогосподарських товаровиробників формування системи кредитних кооперацій.

Фінансові результати реалізації антидепресивних регіональних програм важко піддаються підрахунку, тому варто виділяти низку пріоритетних її проектів, що забезпечать найбільший соціо-еколого-економічний ефект.

З метою досягнення найвищих кінцевих результатів вважаємо, що необхідно розробити механізм розподілу та перерозподілу виділених фінансових ресурсів під реалізацію антидепресивних регіональних програм за економічною, екологічною та соціальною сферами відповідно до індивідуальних потреб регіону. Вважаємо, що такий механізм повинен базуватися на урахуванні результатів оцінки депресивності територій за економічними, соціальними та екологічними критеріями й передбачати застосування формульного підходу [3, с. 160].

Пропонуємо загальну суму фінансових ресурсів (F_i), що передбачена та необхідна для реалізації антидепресивної регіональної програми i -того регіону розподіляти за економічною, екологічною та соціальною сферами регіону таким чином:

1) обсяг фінансових ресурсів, що доцільно спрямовувати в економіку регіону розраховувати за формулою 1:

$$F_i^{ek} = F_i \times \alpha_i, \quad (1)$$

де F_i^{ek} – обсяг фінансових ресурсів, що мають бути спрямовані в економічну сферу i -го регіону;

α_i – оцінка потреби регіону в кожній додатковій гривні, спрямованій на підтримку економічного розвитку регіону, що розраховується таким чином:

$$\alpha_i = \frac{1/I_i^{ek}}{1/I_i^{ek} + 1/I_i^{soc} + 1/I_i^{ekol}}, \quad (2)$$

де $\overline{I_i^{ek}}$ – інтегральний індекс економічної депресивності i -го регіону;

$\overline{I_i^{soc}}$ – інтегральний індекс соціальної депресивності i -го регіону;

$\overline{I_i^{ekol}}$ – інтегральний індекс екологічної депресивності i -го регіону.

2) обсяг фінансових ресурсів, що доцільно спрямовувати у фінансування соціального розвитку регіону, пропонуємо розраховувати за формулою 3:

$$F_i^{soc} = F_i \times \beta_i, \quad (3)$$

де F_i^{soc} – обсяг фінансових ресурсів, що мають бути спрямовані в соціальну сферу i -го регіону;

β_i – оцінка потреби регіону в кожній додатковій гривні, спрямованій на підтримку соціального розвитку регіону, що визначається таким чином:

$$\beta_i = \frac{1/I_i^{soc}}{1/I_i^{ek} + 1/I_i^{soc} + 1/I_i^{ekol}}; \quad (4)$$

3) обсяг фінансових ресурсів, що доцільно спрямовувати у забезпечення екологічного розвитку регіону розраховувати за формулою 3.5:

$$F_i^{ekol} = F_i \times \gamma_i, \quad (5)$$

де F_i^{ekol} – обсяг фінансових ресурсів, що мають бути спрямовані в екологічну сферу i -го регіону;

γ_i – оцінка потреби регіону в кожній додатковій гривні, спрямованій на підтримку екологічного розвитку регіону, що визначається таким чином:

$$\gamma_i = \frac{1/I_i^{ekol}}{1/I_i^{ek} + 1/I_i^{soc} + 1/I_i^{ekol}}. \quad (6)$$

Очевидно, що:

$$\alpha_i + \beta_i + \gamma_i = 1, \quad (7)$$

$$F_i^{ek} + F_i^{soc} + F_i^{ekol} = F_i, \quad (8)$$

Зрозуміло, що:

– чим нижчий рівень економічного розвитку території порівняно з соціальним та екологічним, тобто суттєвішою є економічна депресивність території (нижче значення $\overline{I_i^{ek}}$), тим більша потреба у фінансуванні економічної сфери і тим вище буде значення α_i і навпаки;

– чим більший рівень соціальної депресивності території порівняно з економічною та екологічною (нижче значення $\overline{I_i^{soc}}$), тим більша потреба у фінансуванні її соціального розвитку і тим вище буде значення β_i і навпаки;

– чим вищий рівень екологічної депресивності території порівняно з соціальною та економічною (нижче значення $\overline{I_i^{ekol}}$), тим більша потреба у фінансуванні його екологічного розвитку і тим вище буде значення γ_i і навпаки.

Такий підхід забезпечить оптимальний розподіл і перерозподіл ресурсної бази регіону, що виділяється для фінансового забезпечення реалізації антидепресивних регіональних програм за соціальною, екологічною та економічними сферами та дозволить досягнути найвищих результатів.

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки, зазначимо, що реалізація регіональних антидепресивних програм дасть змогу подолати депресивність та підвищити рівень соціального, екологічного та економічного розвитку депресивних територій на основі:

- підвищення ділової активності суб'єктів господарювання депресивних територій;
- підвищення рівня і якості життя населення в таких регіонах;
- створення додаткових робочих місць, підвищення рівня зайнятості населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Питання державного фонду регіонального розвитку [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України № 656 від 04.07.2012 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/656-2012-p>.
2. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: [монографія] / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
3. Римар М.В. Фінансові механізми забезпечення розвитку депресивних територій: теорія і методи: [монографія] / М.В. Римар, О.М. Попівняк, Р.С. Филипів. – Львів: ВД «Панорама», 2014. – 260 с.

4. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): дис. ...доктора екон. наук: 08.04.01 / Опарін Валерій Михайлович. – К., 2006. – 386 с.
5. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: монографія / [за ред. О.П. Кириленко]. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. – 376 с.

УДК 330:622.33 (477.8)

Почтарук І.С.

здобувач

Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук УкраїниОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ
ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF COAL INDUSTRY
OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз рівня концентрації обсягу продажів вугілля у розрізі вугледобувних регіонів і вугільних підприємств України та встановлено значну концентрацію на вітчизняному ринку вугледобування. Оцінено кількісний взаємозв'язок між результативною ознакою та низкою досліджуваних факторів. Визначено середньозважені регіональний та загальнодержавний індекси конкурентоспроможності вугільних підприємств Західного регіону України та на їх основі виокремлено лідерів та аутсайдерів.

Ключові слова: вугілля, вугільні підприємства, вугледобувні регіони, вугільна галузь, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ уровня концентрации объема продаж угля в разрезе угледобывающих регионов и угольных предприятий Украины и установлена значительная концентрация на отечественном рынке угледобычи. Оценена количественная взаимосвязь между результативным признаком и рядом исследуемых факторов. Определены средние региональный и общегосударственный индексы конкурентоспособности угольных предприятий Западного региона Украины и на их основе выделены лидеры и аутсайдеры.

Ключевые слова: уголь, угольные предприятия, угледобывающие регионы, угольная отрасль, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The analysis of level of concentration of volume of sales of coal is conducted in the context of extractive regions and coal enterprises of Ukraine and their considerable concentration at the domestic market of the coal mining is set. Quantitative intercommunication between an effective sign and row of the studied factors is appraised. Average regional and national indexes of competitiveness of coal enterprises of the Western region of Ukraine are determined. On their basis, leaders and outsiders of the Western region of Ukraine are selected.

Keywords: coal, coal enterprises, extractive regions, coal industry, competitiveness.

Постановка проблеми. Оцінювання рівня розвитку галузі економіки (виду економічної діяльності) та впливу низки зовнішніх і внутрішніх факторів на її функціонування потребує глибоких досліджень, які б базувалися на ґрунтовних емпіричних і теоретичних засадах, достовірних для аналізу показниках (у динаміці) та на вдало застосованих, серед великої їх кількості, методологічних підходах.

Особливості галузевого розвитку досить ґрунтовно досліджувалися в різний час багатьма всесвітньо відомими вченими – представниками різних економічних шкіл і наукових течій, зокрема А. Берльом, Дж. Бейном, У. Девенсом, Дж. Кларком, Р. Коузом, А. Маршаллом, Г. Мінсом, Е. Мейсоном, Ф. Найтом, М. Порте-

ром, Дж. Робінсоном, Дж. Стіглером, Е. Чемберліном та іншими. Кожен з них своїм дослідженням зробив внесок в економічну науку та методологічний інструментарій щодо оцінки рівня галузевого розвитку.

Метою статті є оцінка конкурентоспроможності вугільної галузі промисловості Західного регіону України.

Виклад основного матеріалу. У контексті дослідження стану конкурентоспроможності вугільної галузі вважаємо за доцільне визначити рівень концентрації обсягу продажів вугілля у розрізі вугледобувних регіонів за допомогою індексу Харфіндела-Хіршмана (ІХХ) (табл. 1), тобто суми квадратів ринкових часток (у відсотках) учасників ринку [1, с. 90-91]:

$$IHX = \sum_{i=1}^n p_i^2, \quad (1)$$

де ІХХ – індекс Харфіндела-Хіршмана;

p_i – частка і-го регіону в загальному обсязі реалізації вугілля в Україні;

n – кількість аналізованих регіонів.

Діапазон значень цього індексу може коливатися від 0 (повна децентралізація) до 10 000 (абсолютна монополія). Якщо значення індексу $IHX \leq 1000$, то ринок є немонopolізованим, сприятливим для конкуренції. А якщо $IHX \geq 1800$ – ринок монopolізований (неконкурентний).

Монополії, як відомо, є негативним явищем, оскільки в основному зловживають пануючим становищем на ринку, нав'язуючи йому «свої правила» й умови, позбавляючи споживача можливості вибору.

Ситуація на ринку вважається безпечною, якщо:

- на ринку функціонує 10 і більше підприємств;
- 1 підприємство не займає більше ніж 31% ринку;
- 2 підприємства не займають більше ніж 44% ринку;
- 3 підприємства не займають більше ніж 54% ринку;
- 4 підприємства не займають більше ніж 63% ринку.

Результати аналізу показують особливо високе значення індексу Харфіндела-Хіршмана – 3 581,09%. Попри те, що на нього впли-

нула наявність в Україні тільки п'яти вугледобувних регіонів, частка Донецької (47,37%) і Луганської (31,73%) областей підтверджує значну концентрацію вугледобувної діяльності саме на цих територіях.

Проведемо також підрахунок індексу Харфіндела-Хіршмана в розрізі вугледобувних підприємств країни. Частку ринку будемо визначати за допомогою показників річних обсягів видобування вугілля. Наприклад, для аналізу використаємо дані річної звітності підприємств Львівсько-Волинського вугільного басейну та найбільших вугледобувних підприємств України (табл. 2):

$$IXX = \sum_{i=1}^n p_i^2, \quad (2)$$

де IXX – індекс Харфіндела-Хіршмана;

p_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі видобування вугілля в Україні;

n – кількість аналізованих підприємств.

Згідно з проведеними розрахунками індекс Харфіндела-Хіршмана становить 1 830,89.

Такі результати аналізу переконливо свідчать про значну концентрацію на ринку вугледобування в Україні, де значення індексу перевищує межі монополізації (1 800). Враховуючи, що вертикально інтегрована енергетична структура ДТЕК володіє п'ятьма потужними вугледобувними підприємствами, то її сумарна частка на ринку становить 46,23%, що підтверджує її домінування.

Для оцінки кількісного взаємозв'язку між результативною ознакою та низкою факторів у роботі використано регресійний аналіз, який дозволяє знайти залежність досліджуваного показника від багатьох факторів, які на нього впливають, та оцінити його кількісно. При цьому залежною змінною (Y) визначено валовий регіональний продукт (ВРП). До незалежних змінних (x) зараховано 32 показники, проте статистично значущими виявилися 11 із них.

Регресійний аналіз дозволив визначити залежність між значеннями показників роз-

Таблиця 1
Розрахунок індексу Харфіндела-Хіршмана для ринку вугілля у розрізі регіонів України в 2012 р. (на початок року)

Регіон	Обсяги випуску готового вугілля, тис. тонн	Частка ринку, %	Частка у квадраті (IXX), %
Волинська область	489	0,78	0,6084
Дніпропетровська область	11 300	18,04	325,4416
Донецька область	29 676	47,37	2 243,9169
Луганська область	19 882	31,73	1 006,7929
Львівська область	1 304	2,08	4,3264
Всього	62 651	100	3 581,0862

Джерело: розраховано автором за [2]

Таблиця 2
Розрахунок індексу Харфіндела-Хіршмана для ринку вугілля в розрізі вітчизняних вугледобувних підприємств у 2013 р.

Вугледобувні підприємства	Обсяги видобування вугілля, млн тонн	Частка ринку, %	Частка у квадраті (IXX), %
ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» (10 шахт у Дніпропетровській області)	18,2	21,74	472,63
ТОВ «ДТЕК Ровенькиантрацит» (6 шахт у Луганській області)	6,7	8	64
ВАТ «Шахта Червоноармійська Західна» (1 шахта у Донецькій області)	8,6	10,27	105,47
ТОВ «ДТЕК Свердловантрацит» (5 шахт у Луганській області)	7	8,36	69,89
ПАТ «Краснодонвугілля» (5 шахт у Луганській області)	5,4	6,45	41,6
ПАТ «ДТЕК Шахта Комсомолец Донбасу» (1 шахта в Донецькій області)	4	4,78	22,85
ТОВ «ДТЕК Добропіллявугілля» (5 шахт у Донецькій області)	2,8	3,35	11,22
ДП «Макіїввугілля» (9 шахт у Донецькій області)	2,2	2,63	6,92
ДП «Львіввугілля» (7 шахт у Львівській області)	1,3	1,55	2,4
ДП «Волиньвугілля» (4 шахти у Волинській області)	0,4	0,48	0,23
ДВАТ «Шахта «Надія» (1 шахта у Львівській області)	0,2	0,24	0,06
Інші вугледобувні підприємства	26,9	32,15	1 033,62
Всього	83,7	100	1 830,89

Джерело: розраховано автором за матеріалами звітності підприємств

витку вугільної промисловості та рівнем ВРП за вугле-добувними регіонами України у 2007–2012 рр.

Результати аналізу можна зобразити відповідним рівнянням:

$$Y = 4282,03 + 0,36x_3 + 0,41x_4 + 1,75x_5 + 0,62x_{10} - 0,08x_{19} - 0,77x_{20} - 1,28x_{21} + 0,25x_{26} - 0,39x_{27} - 0,05x_{28} + 0,1x_{30}, \quad (3)$$

де вільний член (В) становить 4 282,03; Y – валовий регіональний продукт; x_3 – кількість наукових організацій; x_4 – доходи населення в розрахунку на одну особу; x_5 – кількість зайнятого населення у промисловості; x_{10} – валова додана вартість у добувній промисловості; x_{19} – попит на робочу силу у промисловості; x_{20} – кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій, зайнятих у промисловості; x_{21} – виробництво теплової енергії за рік; x_{26} – випуск вугілля готового; x_{27} – структура обсягів реалізованої продукції у сфері добування паливно-енергетичних корисних копалин; x_{28} – рентабельність операційної діяльності промислових підприємств; x_{30} – кількість загиблих від травматизму, пов'язаного з виробництвом.

Адекватність регресійної моделі забезпечують декілька критеріїв, а саме: коефіцієнт детермінації, який є завжди додатним, визначає тісноту зв'язку між залежними і незалежними факторами ($0 \leq R^2 \leq 1$), чим ближче значення цього показника до 1, тим тісніший зв'язок [3, с. 83-85]) та перевіряє відповідність моделі

реальній дійсності; F – критерій Фішера, призначений для оцінювання значущості лінійних регресійних моделей, зокрема для перевірки доцільності включення незалежних змінних (ознак) у регресійну модель або їх виключення з неї; t – критерій Стюдента, який дає змогу перевірити гіпотезу статистичної значущості.

За результатами аналізу, коефіцієнт кореляції ($R = 0,98$) та скорегований коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,97$) (показники статистичної значущості) вказують на зв'язок між незалежними (x_n) і залежною (y) змінними, а критерій Фішера ($F = 765,24$) підтверджує доцільність включення вибраних показників.

Отже, найбільший вплив серед вказаних факторів (незалежних змінних) на обсяг ВРП мають кількість зайнятого населення у промисловості (коефіцієнт при незалежній факторній змінній дорівнює 1,75) та валова додана вартість у добувній промисловості (0,62). Тобто у разі збільшення кількості зайнятого населення у промисловості на 1% ВРП зросте на 1,75%, а за збільшення валової доданої вартості у добувній промисловості на 1% ВРП зросте на 0,62%, що можна пояснити вагомою роллю промисловості, зокрема добувної, у розвитку економіки регіонів. Спостерігається також обернено пропорційна залежність, коли на обсяг ВРП дуже негативно впливає виробництво теплової енергії в регіоні (-1,28). Тому в разі зменшення обсягів виробництва теплової енергії на 1% ВРП збільшиться на 1,28%, що можна пояснити високою

Таблиця 3

Індекси конкурентоспроможності вугледобувних підприємств Львівсько-Волинського вугільного басейну, за показниками 2013 р.

Назва підприємства	Собівартість вугілля			Якість вугілля (зольність)			Забезпеченість запасами			Середньозважений індекс	
	Грн/тонна	I1	I2	%	I3	I4	Років	I5:3	I6:3	Ір/к	Ід/к
ДП «Львіввугілля»	1 850	0,443	0,963	45,8	0,507	0,764	95	1,759	1,727	2,709	
– шахта «Великомостівська»	1 658	0,495	1,075	42,4	0,547	0,825	18	0,333	0,327	1,375	
– шахта «Межирічанська»	1 632	0,502	1,092	38,5	0,603	0,909	67	1,241	1,218	2,346	
– шахта «Відродження»	2 982	0,275	0,598	55,5	0,418	0,631	51	0,944	0,927	1,637	
– шахта «Лісова»	1 101	0,745	1,619	33,9	0,684	1,032	92	1,704	1,673	3,133	
– шахта «Зарічна»	5 419	0,151	0,329	58,5	0,397	0,598	52	0,963	0,945	1,511	
– шахта «Степова»	2 208	0,371	0,807	42,7	0,543	0,820	216	4,000	3,927	4,914	
– шахта «Червоноградська»	1 586	0,517	1,123	54,4	0,426	0,643	129	2,389	2,345	3,332	
ДП «Волиньвугілля»	2 252	0,364	0,792	46,7	0,497	0,749	19	0,352	0,345	1,213	
– шахта «Бужанська»	2 442	0,336	0,730	51	0,455	0,686	46	0,852	0,836	1,643	
– шахта № 9 «Нововолинська»	1849	0,443	0,964	48,6	0,477	0,720	19	0,352	0,345	1,272	
– ШУ «Нововолинське» (шахта № 1, шахта № 5)	2368	0,346	0,753	40,2	0,577	0,871	19	0,352	0,345	1,275	
ДВАТ «Шахта «Надія»	820	1,000	2,173	23,2	1,000	1,509	18	0,333	0,327	2,333	
Компанія ДТЕК	1 782			35			55				
										2,207	2,221

Примітка: I1 та I2 – індекси собівартості регіональний та загальнодержавний; I3 та I4 – індекси якості вугілля регіональний та загальнодержавний; I5 та I6 – індекси забезпеченості запасами вугільної сировини регіональний та загальнодержавний (через великі значення з урахуванням додаткового показника-дільника – 3 (I5:3; I6:3) для забезпечення пропорційності значень у підрахунках; Ір/к та Ід/к середньозважені регіональний та загальнодержавний індекси конкурентоспроможності вугільних підприємств Західного регіону України).

Джерело: розроблено та розраховано автором за матеріалами звітності підприємств

ресурсозатратністю виробництва теплової енергії в регіонах та її марнотратством.

Щодо випуску вугілля в регіоні, то тут простежується також певний вплив на розвиток регіону, а саме: при збільшенні випуску готового товарного вугілля на 1% рівень ВРП збільшиться на 0,25%.

Оцінювання рівня конкурентоспроможності вугільних підприємств регіону пропонується здійснити на основі оцінок за трьома найважливішими показниками - собівартість товарної продукції, якість товарного вугілля та забезпеченість запасами вугільної сировини – та провести розрахунки індексів конкурентоспроможності, беручи за основу розрахунок показники кращого вугільного підприємства регіону (ДВАТ «Шахта «Надія») та фактичного монополіста вугільної галузі України Компанії ДТЕК. Результати розрахунків наведено у таблиці 3.

Результати проведених розрахунків дозволили визначити середньозважені регіональний та загальнодержавний індекси конкурентоспроможності вугільних підприємств Західного регіону України (Ір/к = 2,207; Ід/к = 2,221) та на їх основі виокремити лідерів та аутсайдерів.

Отже, високим рівнем індексу відзначаються шахти ДП «Львіввугілля»: «Степова» (4,914 – найвищий рівень індексу за рахунок значних запасів вугілля у надрах (на більш як 200 років) та порівняно середньої зольності (42,7)); «Червоноградська» і «Лісова», що також пов'язано зі значними запасами (більше 90 років) та відносно низькою собівартістю (1 586 грн/тонна і 1 101 грн/тонна). Найнижчим рівнем індексу відзначаються такі шахти: «Великомостівська» (1,375), «Зарічна» (1,511), «Відродження» (1,637).

Низький рівень собівартості (820 грн/тонна) та висока якість вугілля (23,2% зольності)

базового за даними розрахунками підприємства ДВАТ «Шахта «Надія» перебиваються його мізерними запасами (15-18 років), що визначає його невисокий індекс конкурентоспроможності (2,333).

Усі шахти ДП «Волиньвугілля» отримали індекс конкурентоспроможності нижчий за середньозважений регіональний (2,207) та загальнодержавний (2,221): «Бужанська» (1,643), «№ 9 Нововолинська» (1,272), «ШУ Нововолинське» (1,275), що пов'язано з малими обсягами запасів, високою собівартістю вугілля та значним вмістом у ньому золи.

Аналіз сучасного стану вугільних підприємств засвідчує, що вітчизняна вугільна галузь перебуває у глибокій стагнації. Застаріла техніко-технологічна база, специфіка галузі та бар'єри входження на ринок зумовили її непривабливість для інвестора. Постійні дотації, що виділяються на покриття витрат із собівартості, є тягарем для бюджету. Відчутна монополізація галузі зумовлює заниження цін на вугілля і призводить до значних, постійно зростаючих збитків. У вугільній промисловості Західного регіону України, як демонструють наведені розрахунки конкурентоспроможності її підприємств, становище ще більш ускладнене і потребує невідкладних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Запужляк В.М. Механізм формування конкурентних стратегій фірми: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / В.М. Запужляк. – Чернівці, 2001. – 204 с.
2. Державна служба статистики України, 2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Волошин В.І. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / В.І. Волошин. – К., 2008. – 196 с.

УДК 332.14(477)

Прямухін Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та банківської справи
Черкаського державного технологічного університету

РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ

REGULATION OF TRANSFORMATIONS OF REGIONAL MARKET SPACE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність регулювання трансформацій регіонального ринкового простору, розглянуто його види та їх особливості. Обґрунтовано цілі регулювання трансформацій та критерії ефективності такого регулювання. Подано визначення сили впливу й ефективності регулювання, розкрито її економіко-математичний зміст. Особливу увагу приділено зворотному впливу на систему регулювання трансформацій ринкового простору територій, сформульовані перспективи подальших наукових досліджень.

Ключові слова: трансформації регіонального ринкового простору, ефективність регулювання трансформацій, сила впливу, критерії ефективності регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность регулирования трансформаций регионального рыночного пространства, рассмотрены его виды и их особенности. Обоснованы цели регулирования трансформации и критерии эффективности этого регулирования. Дано определение силы влияния и эффективности регулирования, раскрыт ее экономико-математический смысл. Особое внимание уделено обратному воздействию на систему регулирования трансформаций рыночного пространства территорий, сформулированы перспективы дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: трансформации регионального рыночного пространства, эффективность регулирования трансформаций, сила воздействия, критерии эффективности регулирования трансформаций.

ANNOTATION

The article reveals the essence of the regulation of transformation of regional market space, examines its types and their features. The regulatory objectives of transformation and performance criteria of their regulation are justified. The definition of the force of the impact of regulation effectiveness is provided. Its mathematical sense is revealed. Special attention is given to reverse impact on the transformation regulation system of market space areas and prospects for further research are formulated.

Keywords: regional market space transformation, effectiveness of regulation of transformation, impact, criteria of regulation effectiveness.

Постановка проблеми. Регулювання трансформацій регіонального ринкового простору завжди було складним процесом, який веде свій початок з моменту формування і розвитку ринку. Часом намагання контролювати ринкові процеси та зв'язки між елементами закінчувалося обвалами ринків, стрімкими змінами, навіть крахом економічної моделі та глибокою економічною, фінансовою, політичною кризою. Історія рясніє такими прикладами, причому за наслідками вони бувають діаметрально протилежні. Так, механізм державного контролю і регулювання, застосований у Радянському

Союзі, зрештою призвів до його розпаду і побудови нової економічної моделі в постсоціалістичних країнах. Разом з цим вчасне втручання держави та місцевого самоврядування при обвалі ринку нерухомості Польщі вберегло його від очевидного для світової спільноти краху і допомогло відновитися. При цьому майже не постраждала архітектура ринкового простору територій та країни загалом [1; 2; 3]. Отже, регулювання ринкових трансформацій може бути як корисним, так і руйнуючим для економіки, ринку, фінансів регіонів. Закономірно постає питання: яким же має бути регулювання ринкового простору територій і в чому воно полягає як таке?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість прогресивних науковців класичної науки, а саме С. Бандур, П. Беленький, І. Валентюк, З. Герасимчук, О. Лебединська, І. Лексін та ін. виділяють у системі регулювання трансформацій ринкового простору територій три складові: державне, регіональне та світове [4; 5; 6; 7]. Дослідники мікроекономічних процесів особливо виділяють ще один вид – саморегулювання, яке вважають рівноцінним зазначеним вище видам. До таких науковців належать Дж. Гелбрейт, В. Підгірний, В. Чужиков [8; 9; 10]. Разом з цим видатні економісти і дослідники розглядають зазначені види регулювання поодинокі, концентруючи увагу на одному з них, натомість вважаємо, що усі види регулювання являють собою єдиний механізм, дія і наслідки якого повинні досліджуватися в комплексі. Саме цей аспект висвітлений у дослідницькій сфері недостатньо, особливо враховуючи бурхливі трансформаційні процеси, що відбуваються нині у регіональному, національному та світовому ринковому просторі.

Метою статті є висвітлення взаємозв'язку між видами регулювання трансформацій ринкового регіонального простору, визначення їх цілей і критеріїв.

Виклад основного матеріалу. Система регулювання ринкових регіональних трансформацій складна і багатогранна. Види регулювання, які зв'язані між собою і діють як єдине ціле, використовують різні важелі та інструменти і тому непропорційні у своєму впливі на трансформаційні процеси. Найбільш результативним

є те регулювання, дія якого максимально здатна вплинути на об'єкт і змінити його у напрямку максимальної ефективності. *Об'єктом* регулювання називаємо трансформації регіонального ринкового простору, *Суб'єктом* трансформацій – будь-які складові механізми регулювання. Повертаючись до питання взаємозв'язку між його видами і узагальнюючи існуючі наукові підходи у цій сфері, вважаємо доцільним і правильним розглядати систему регулювання трансформацій регіонального ринкового простору в розрізі чотирьох, констатованих нами вище видів (рис. 1).

Зупинімося на саморегулюванні як на одному із двох видів внутрішньо-територіального регулювання. Роль саморегулювання важлива своєю безпосередністю дії отримання результату і можливої корекції. У той час як державне і регіональне регулювання впливає на трансформації регіонального ринкового простору, так би мовити, з позиції власних інтересів, намагаючись регулювати їх з метою отримання максимальної ефективності, мета саморегулювання – створити ефективність у самому ринковому просторі. Йдеться не тільки про комфортність функціонування елементів архітектури самих по собі, а також про тісноту зв'язків між цими елементами, яка формує умови їх довгострокового співробітництва і певну сталість існуючої архітектури. За таких умов трансформаційні процеси, по-перше, менш руйнівні для елементів та їх зв'язків, по-друге, їх вплив торкається усієї архітектури і за рахунок її певної сталості послаблюється сила трансформаційного «удару», яка частково «гаситься» «пружинним ефектом» міцних зв'язків.

Зауважимо, що існує і зворотний вплив – трансформацій регіонального ринкового простору на систему регулювання. Цей зворотний вплив за силою рівний прямому впливу, як показано на рисунку 1. Особливість – у світовому регулюванні, а саме: перетворення, які відбуваються у ринковому просторі територіальної одиниці, не можуть здійснити впливу на нього, такий вплив можливий лише у випадку значних трансформацій усього регіонального простору

країни. Тоді інші складові механізму регулювання активізуються для того, щоб стримати цей вплив і мінімізувати втрати (збільшити ефективність). Зворотний вплив внутрішнього регулюванні трансформацій різний за силою: найбільший – на саморегулювання, далі – регіональне, найменший – на державне регулювання. Сила впливу – це інтенсивність дії певної кількості елементів, спрямована в одному напрямі. Зміни потребують роботи і витрат, тому що сила впливу кожної із складових механізму регулювання на елементи архітектури регіонального ринкового простору протилежна силі зворотного впливу. Розглядаючи цей вплив як єдиний механізм, його сукупну дію пропонуємо розглянути у вигляді формули 1.

$$\sum_{i=1}^n F_i A_i = - \sum_{j=1}^m f_j a_j, \quad (1)$$

$$n = 4, m = 1 \dots N$$

де $\sum F_i$ – сила впливу видів регулювання (світового, державного, регіонального, та саморегулювання) на стимулювання трансформаційних процесів елементів регіонального ринкового простору;

$\sum f_j$ – сила впливу трансформацій регіонального ринкового простору (елементів архітектури) на складові механізми регулювання;

A_i, a_j – зважені елементи, які враховують вплив даного виду регулювання.

Якщо ми врахуємо, що елементів ринку багато, вони різні і вплив їх на механізм регулювання підсилюється мережевими зв'язками як у регіоні, так і за його межами, то той факт, що сумарна сила регулювання дорівнює сумарній силі впливу трансформацій регіонального ринкового простору, стає очевидним. До зворотної дії елементів відносимо: відмову від виконання, перехід у тіньовий сектор, припинення діяльності, реструктуризацію.

На основі поданого вище констатуємо: проблематика регулювання трансформацій ринкового простору територій полягає, по-перше, у взаємоузгодженості між державним, регіональним та саморегулюванням, по-друге, у визначенні міри впливу кожної складової і, по-третє,

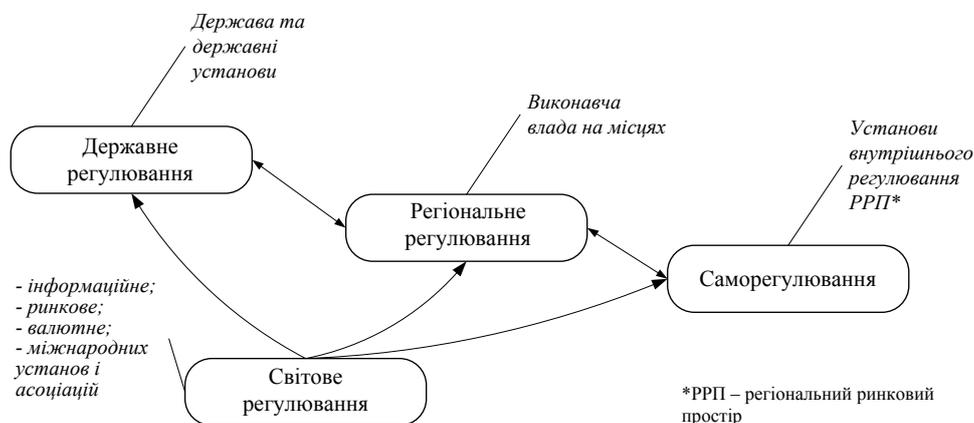


Рис. 1. Регулювання трансформацій регіонального ринкового простору

критеріїв їх регулювання [11, с. 147-155]. Цю міру впливу визначаємо як ефективність трансформацій регіонального ринкового простору.

$$\sum_1^n F_i A_i + \sum_1^m f_j a_j = \Delta E, \quad (2)$$

n = 4, m = 1...N

де ΔE – ефективність на одиницю часу для трансформацій регіонального ринкового простору.

Для того щоб сформулювати і обґрунтувати перспективні напрями і важелі регулювання трансформацій архітектури регіонального ринкового простору, звернемося до визначення поняття «розвиток архітектури регіонального ринкового простору» [12]. Під цим поняттям розуміємо такий напрям руху елементів архітектури, який забезпечує позитивну зміну економічних показників території, а також параметрів рівня та якості життя населення, яке проживає на даній території. Такий розвиток не повинен обмежуватися механічним зростанням елементів, але повинен базуватися на внутрішньому потенціалі регіону – розвинених і перспективних елементах, міжрегіональному співробітництві, що можливо тільки за впровадження механізму делегування частини владних повноважень від загальнодержавних до регіональних органів місцевої влади. Водночас напрями і темпи розвитку архітектури регіонального ринкового простору безпосередньо залежать від урахування сукупності факторів, які поділяють на ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні) [12]. Трансформації регіонального ринкового простору, очевидно, не завжди забезпечують позитивний рух елементів його архітектури, тому основна ціль внутрішнього регулювання, до якого ми відносимо державне, регіональне і саморегулювання, – ефективне управління трансформаційними процесами. Це можливо тільки, як було зазначено вище, в умовах певної сталості і міцності архітектури ринкового простору територій. Отже, ми дійшли однозначного висновку, що регулювання трансформацій (тобто управління ними) повинне керуватися їх ефективністю.

Для розвитку ринкової регіональної архітектури важливе значення мають правильна постановка та ранжирування цілей розвитку. Узгодження цілей розвитку елементів регіонального ринкового простору і ресурсів, необхідних для їх досягнення, дозволяє визначити можливі варіанти трансформацій ринкового простору території, а прив'язка на кожному етапі варіанту до часового параметра дозволяє розробити сценарій таких трансформацій. Безумовно, тіснота зв'язку між будь-яким сценарієм розвитку архітектури і особливостями функціонування регіону, є такою, що визначає напрям формування і реалізації сценарію. Через те, що в основі сучасного розвитку регіонів лежать ідеї збалансованості, певної сталості й соціальної орієнтації, вони, оскільки не є теоретичними

конструкціями, а реальними характеристиками, створюють стратегічний напрям сценарного менеджменту. Зауважимо, під *сталістю регіональної ринкової архітектури* розуміємо її здатність залишатися відносно (певний проміжок часу) незмінною, тобто зберігати свою структуру й функціональні особливості впродовж певного часового інтервалу, незважаючи на внутрішні і зовнішні фактори впливу. *Збалансованість розвитку регіону* – це дотримання специфічної для кожної територіальної одиниці пропорції її потенціалів (економічного, екологічного, демографічного тощо). За цим твердженням, формування і функціонування повноцінних з соціальної, економічної, фінансової, екологічної та інших точок зору регіонів неможливе без трансформацій, спрямованих на внутрішню сталість і збалансованість. З цього моменту йдеться про ринкову архітектуру регіонального ринкового простору, яка, власне, і сформує передумови зазначеної сталості, збалансованості, а саме – стимулює утворення елементів, яких не вистачає у архітектурі, чи навпаки, ліквідацію зайвих, подолання деструктивності інших складових, стимулювання внутрішньо- і міжрегіональних зв'язків. За рахунок цього забезпечується соціальна орієнтація регіонального розвитку, яка передбачає спрямованість трансформацій елементів ринкової побудови території на підвищення рівня та якості життя населення.

Поєднання регіонального розвитку із архітектурою ринкового простору відповідної територіальної одиниці пропонуємо розглядати як єдину систему, покликану забезпечувати позитивну динаміку якості життя населення через призму ефективності ринкових процесів, що для досягнення цих цілей потребує постійного державного впливу. *Державним регулюванням трансформацій архітектури* регіонального ринкового простору варто вважати цілеспрямований систематичний вплив з боку держави, направлений на підтримання такої сукупності, кількості та якості її елементів, яка, забезпечуючи позитивні трансформації ринкового простору, створює соціально орієнтований, сталий і збалансований розвиток регіонів, тобто максимально високі і приблизно однакові соціальні стандарти життя населення, незалежно від місця проживання. Інструментами державного регулювання для вирішення зазначених цілей є нормативно-правова база, інформаційне, інституційне, та кадрове забезпечення із використанням передових методичних управлінських підходів і відповідного інструментарію. Нині значної популярності набувають різні методики регіонального прогнозування, зокрема Форсайт, покликані науково обґрунтувати можливий стан розвитку регіону та регіональної ринкової архітектури в майбутньому, альтернативні шляхи, строки та способи досягнення цілей [13].

Державне регулювання трансформацій архітектури регіонального ринкового простору

передбачає множинність суб'єктів, об'єктів та їх зв'язків. Суб'єктами виступають: держава як головний інститут, який забезпечує організацію ринку і ринкової архітектури та державні органи на місцях, до яких належать центральні та регіональні органи виконавчої влади. Об'єктами державного регулювання у країновому масштабі є зв'язки між державою і регіоном (що виникають у процесі впливу держави на регіональний ринковий простір), у регіональному – окремі ситуації чи проблеми у діяльності елементів архітектури регіонального ринкового простору, розв'язання яких потребує державного втручання.

Вважаємо, що вихідним моментом державного регулювання регіональних трансформацій ринкового простору є аналіз стану регіонів, який дозволяє виявити особливості його ринкової архітектури, і на підставі якого будуть вибрані адекватні методи державного та регіонального регулювання. Зосереджуємо увагу на повній взаємоузгодженості цих двох видів регулювання, оскільки вважаємо їх виключно взаємодоповнюючими. Разом з цим цілі кожного з видів регулювання неоднакові (табл. 1).

Таблиця 1

Цілі складових системи регулювання трансформацій архітектури регіонального ринкового простору

Види регулювання	Основні цілі
Державне регулювання	1) зростання рівня життя населення; 2) збільшення податкових надходжень; 3) функціонування об'єктів комунальної власності; 4) зменшення соціальних виплат та асигнувань; 5) розвиток ринку
Регіональне регулювання	1) зростання рівня життя населення; 2) розвиток регіону: ринку, інфраструктури; 3) зміцнення місцевого самоврядування; 4) забезпечення функціонування об'єктів комунальної власності; 5) зростання надходжень місцевих податків
Саморегулювання	1) зростання ринку; 2) зміцнення існуючих та формування нових зв'язків між елементами; 3) дотримання законодавчих норм елементами архітектури регіонального ринкового простору
Світове регулювання	1) єдиний ринковий, інформаційний та фінансовий простір; 2) глобалізація економічних та ринкових процесів; 3) єдина система організацій для врегулювання міжнародних, ринкових, фінансових, економічних та інших питань

Основним критерієм при визначенні цілей наведених вище видів регулювання трансформацій архітектури регіонального ринкового

простору є забезпечення розвитку регіону, елементів архітектури, зв'язків між елементами, міжрегіональних відносин, в якомусь сенсі розвиток населення через підвищення рівня життя тощо. Цей розвиток пропонуємо визначити одним терміном – «ефективність».

Необхідною умовою розвитку архітектури регіонального ринкового простору є зростання ефективності його регулювання. Якщо ми звернемося до загальної інтерпретації, ефективність – це результат, зіставний із витратами на його отримання. Щодо *державного регулювання* архітектури регіонального ринкового простору, пріоритетною, на нашу думку, є соціальна ефективність, далі йде ринкова, потім – міжрегіональна, далі – державна і остання – світова. Пріоритети розставлені так через необхідність активної децентралізованої політики, стимулювання регіоналізації і усебічну її підтримку. На цій основі управління ринковими трансформаційними процесами повинно мати відповідний вектор. Ефективність регіонального регулювання, вважаємо, така ж, як і державна, з тією лише різницею, що благополуччя регіону досягається, в першу чергу, для самого регіону, а не для держави та економії її коштів. Ефективність світового масштабу – збільшення кількості елементів архітектури світового ринкового простору таких, які спроможні прискорити обіг товарів і послуг у світі.

Важливим методологічним завданням є формулювання *критеріїв ефективності* різних видів регулювання. Критерій ефективності регулювання – це певна ознака чи сукупність ознак, на основі яких оцінюється ефективність системи регулювання в цілому, а також ефективність окремих рішень [11]. Для кожного виду ефективності критерії різні, при цьому орієнтуватися варто на показники, які дають можливість бачити і бажано вимірити досягнутий через регулювання рівень задоволення потреб, інтересів, досягнення цілей. Наприклад, для оцінки соціальної ефективності використовують поняття «рівень життя», «якість життя» та «рівень людського розвитку». Вітчизняна методика визначення індексу людського розвитку, на відміну від методики Програми розвитку ООН, базується не на трьох, а на дев'яти складових, серед яких для оцінки ефективності регулювання архітектури регіонального ринкового простору, ми виділили основні (табл. 1) [4; 7]. Вітчизняні науковці вважають, що інтегральний індекс, в якому враховані ці показники, відображає тенденції розвитку людського потенціалу регіону. Саме він на сьогодні є найбільш адекватним при оцінці ефективності державного регулювання розвитку того чи іншого регіону та виявленні міжрегіональних диспропорцій [2; 6; 9]. Звичайно, використання цього показника як критерію соціальної ефективності може бути достатнім за певної мети дослідження регіонального розвитку, але він не заперечує і

інші підходи, зокрема визначення рівня економічного чи соціально-економічного розвитку. Для дослідження ж ефективності різних видів регулювання архітектури регіонального ринкового простору система критеріїв виражається сукупністю показників (табл. 2).

Таблиця 2
Критерії ефективності різних видів регулювання трансформацій архітектури регіонального ринкового простору

Ефективність регулювання трансформацій	Критерії ефективності	
	Державне регулювання	Регіональне регулювання
Соціальна	демографічний розвиток	
	матеріальний добробут населення	
	розвиток ринку праці	
	рівень освіти	---
	стан охорони здоров'я	
	соціальне середовище	
	екологічна ситуація	
Ринкова	пропорційний розвиток усіх галузей економіки та ринків	
	збільшення надходжень до державного бюджету	збільшення надходжень до місцевого бюджету
	збільшення товарообігу на внутрішньому та зовнішньому ринках	збільшення товарообігу на регіональному та міжрегіональному ринку
	прискорення руху капіталу	
	відповідність світовим стандартам якості	
Міжрегіональна	взаємопідтримка регіонів	розбудова регіональної інфраструктури
	активізація розвитку міжрегіонального ринкового простору	
	пропорційний розвиток регіонів	розширення міжрегіональних зв'язків
	зменшення потреби у міжбюджетних трансфертах	самодостатність регіону, регіональна автономія
Державна	покращення основних макропоказників держави (зниження дефіциту державного бюджету, зовнішнього і внутрішнього боргу, зниження темпів інфляції, зміцнення національної валюти)	покращення основних макропоказників регіону (зростання Валувого регіонального продукту, соціальних виплат, зниження внутрішнього боргу)
	зниження міграції робочої сили	
	стабілізація банківської, економічної та фінансової системи	
	послаблення негативного впливу світового ринку	стійкість до впливу міжрегіональних і світових негативних тенденцій

Світова	відповідність українських показників світовим показникам розвитку	відповідність українських умов регіонального розвитку світовим стандартам
	зростання іноземних і внутрішніх інвестицій	
	вступ до ЄС	покращення основних регіональних показників (індексу конкурентоспроможності, екологічної безпеки тощо)
	збільшення торговельного обігу	

Хочемо зауважити, що подані критерії не є вичерпними, оскільки автор не ставив за мету охопити усі можливі цілі державного і регіонального регулювання, але показати їх неоднозначність, яка залежить від багатьох чинників, таких як модель економічної системи, вектор регіональної та національної політики, світові тенденції і вимоги тощо.

Висновки. Ефективний механізм регулювання трансформацій регіональних галузевих ринків має будуватися на принципах взаємозгодженості та взаємодоповненості між усіма видами внутрішнього регулювання (державним, регіональним та саморегулюванням). Такий підхід забезпечить прогнозовані наслідки галузевих змін і регіональних ринків та виведе на новий науковий рівень прогресивні механізми прогнозування (наприклад, технологія прогнозування Форсайт), які ефективно використовуються у розвинених країнах. Вважаємо, що основними цілями регулювання трансформацій регіональних галузевих ринків є:

- підвищення рівня життя населення;
- пропорційний розвиток галузей і територій;
- визначення пріоритетів розвитку галузей у регіонах;
- забезпечення реалізації стратегій розвитку регіонів;
- формування мережі міжрегіональних зв'язків та регіонального ринкового простору;
- перехід до інформаційного суспільства на рівні регіонів та національному.

Реалізація цих цілей сформувала б прогресивні платформи розвитку галузевих ринків та регіонального ринкового простору, адекватні вимогам світової спільноти та країн ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бартош Годзішевські, Міхал Крушка Банківська система Польщі та її стабільність у кризовий період // Журнал європейської економіки. – Том 13 (№ 2). – Червень 2014. – С. 151-169.
2. Anayiotos G., Toroyan H., Vamvakidis A., (2010), The efficiency of emerging Europe's banking sector before and after the recent economic crisis, Financial Theory and Practice Vol. 34.
3. Дідич З.А. Валютно-курсова політика у контексті світової фінансової кризи: уроки для країн центральної та східної Європи та України // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Т. 18. вип. 1/1 С.87-89.

4. Бандур С.І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, І.В. Терон. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – 250 с.
5. Беленький П. Регіональна політика збалансованого соціально-економічного розвитку / П. Беленький, О. Другов // Регіон. економіка. – 2005. – № 1. – С. 96-106.
6. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2001. – 528 с.
7. Лексин И.В. Регион как объект анализа государственного управления / И.В. Лексин, Т.В. Грицюк, А.В. Лексин // Регион. экономика: теория и практика. – 2005. – № 4 (19). – С. 20-26.
8. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Джон Гэлбрейт. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2007. – 347 с.
9. Підгірний В.В. Особливості стратегічного управління соціально-економічною трансформацією: місце й роль регіонального напрямку / В.В. Підгірний // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 151-159.
10. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: [монографія] / В.І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
11. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 354 с. (Высшее образование).
12. Прямухіна Н.В. Теоретико-методологічні засади розвитку архітектури регіонального ринкового простору / Прямухіна Н.В. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Економічні науки. – 2014. – С. 56-60.
13. Гапоненко Н.В. Форсайт. Теорія. Методологія. Опыт: монографія / Н.В. Гапоненко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 239 с.

УДК 314.32

Ценклер Н.І.

кандидат економічних наук, доцент
Ужгородського торгово-економічного інституту
Київського національного торгово-економічного університету

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF A REGION IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESS: THEORETICAL BACKGROUND

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи у вітчизняній та зарубіжній науці щодо проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції та обґрунтовано теоретико-методологічні основи їх дослідження. Окреслено перспективні напрями аналізу розвитку економіки регіонів в Україні з точки зору активізації євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: регіон, євроінтеграція, економічний розвиток, теорія, інноваційна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы в отечественной и зарубежной науке относительно проблем экономического развития регионов в условиях евроинтеграции и обоснованы теоретико-методологические основы их исследования. Очерчены перспективные направления анализа развития экономики регионов в Украине с точки зрения активизации евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: регион, евроинтеграция, экономическое развитие, теория, инновационная деятельность.

ANNOTATION

The article deals with approaches in domestic and foreign science to problems of regional economic development in terms of European integration and grounds theoretical and methodological bases of their research. Perspective directions of analysing economic development of regions in Ukraine in terms of intensification of integration processes are outlined.

Keywords: region, European integration, economic development, theory, innovation activity.

Постановка проблеми. З урахуванням постійної активізації глобалізаційних процесів економічний розвиток держав, регіонів і навіть окремих суб'єктів економічної діяльності неможливо розглядати без аналізу комплексу чинників зовнішнього середовища, які діють незалежно від адміністративних меж та державних кордонів. В останні десятиліття змінюється також основний підхід до трактування ролі глобалізаційних факторів: вони усе частіше розглядаються не як загрози економічному зростанню, а як можливості. Особливо важливими та актуальними у контексті розширення ролі і впливу міждержавних об'єднань стають питання механізмів та наслідків інтеграційних процесів, зокрема для економічного зростання окремих регіонів. Економічна інтеграція у рамках Європейського Союзу та суміжних з ним країн, до яких належить і Україна, очевидно, у найближчому майбутньому має бути в центрі уваги не лише політиків та дипломатів, а й дослідників-регіоналістів різної спеціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні основи дослідження розвитку економіки регіону із різним ступенем деталізації розглядаються у працях Ю. Гаджієва, В. Гусарової, Б. Данилишина, М. Долішнього, О. Жихор, Т. Качали, Н. Кузьминчук, В. Паппа, Л. Шевчук, В. Янковської та інших науковців. Автори переважно узагальнюють та аналізують теорії та концепції «західної» науки, роблячи припущення про можливості їх застосування у вітчизняній економічній науці та практиці.

Варто також виокремити напрям в українській науці, що представлений працями як економістів, так і юристів, політологів, істориків, і розглядає передумови та проблеми перебігу євроінтеграційних процесів на макрорегіональному, національному та регіональному рівнях. Зокрема, у цьому контексті варто згадати роботи Є. Кіш, Є. Коваленко, О. Ковальнової, Ю. Макогона, Є. Медведкіної, Л. Самосьонка, С. Череватого та ін. В окремих роботах звертається увага на регіональний аспект європейської інтеграції, однак основні теоретичні узагальнення присвячені питанням міждержавних інтеграційних процесів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд сучасних досліджень щодо проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції показує недостатню розробленість та, загалом, неконсолідованість теоретико-методичних розробок у цьому напрямі. Очевидною є необхідність глибшого вивчення євроінтеграційних процесів на регіональному рівні та оцінки їхнього впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

Мета статті. Першим етапом реалізації окресленого напрямку наукових пошуків має бути узагальнення підходів у вітчизняній та зарубіжній науці щодо проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції та обґрунтування теоретико-методологічних основ подальших досліджень у цьому напрямі. Саме вирішення цих завдань і є основною метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні євроінтеграцію можна розглядати як сукупність процесів, перебіг яких на усіх просторових рівнях (від локального і до макрорегіонального) зумовлює зміцнення

соціально-економічних, політичних та культурних зв'язків між країнами Європи.

Парадигма євроінтеграції містить такі основні положення:

- формування знань про природу та сутність європейської інтеграції, специфіку функціонування ЄС;

- подолання психологічного пострадянського бар'єру суспільної думки стосовно нової системи Європейських координат та інтеграційних перспектив;

- створення проєвропейської більшості в суспільстві;

- забезпечення необхідних знань та навичок щодо розуміння цілей інтеграції та ЄС державними службовцями;

- всебічна підтримка євроінтеграційної політики уряду суспільством;

- набуття знань про ЄС та виховання молодих людей у дусі спільних європейських цінностей та ідеалів;

- всебічне інформування широкого кола громадськості з питань інтеграції [5, с. 211-212].

Євроінтеграційні процеси, на відміну від аналогів у інших макрорегіонах світу, мають суттєве історичне підґрунтя. Можемо погодитися у цьому контексті з думкою С. Череватого про те, що в основі європейської інтеграції лежать достатньо тісні торгівельні, економічні, фінансові та науково-технічні відносини, інтенсивний міграційний обмін між низкою країн Європи; на Європейському континенті історично склався спільний соціально-економічний простір, що базувався на системі Магдебурзького права, мережі європейських університетів, розгалужених торговельних шляхах та ярмарках, промисловій революції, науково-технічному прогресу постійно зміцнювали соціально-економічний фундамент європейської інтеграції [11, с. 360].

О. Ковальова виділяє три основні теоретичні підходи до аналізу європейської інтеграції:

- 1) розвиток Європейського Союзу як міжнародної міжурядової організації, існування якої підпорядковане законам і логіці функціонування будь-якої міжнародної організації, чи, інакше кажучи, націлене на гармонізацію міждержавних інтересів з метою забезпечення мирного співіснування її членів;

- 2) розвиток європейської інтеграції у контексті теорій регіоналізму, згідно з якими найважливішою засадою інтеграційного процесу є географічна близькість держав, що сприяє економічним і, зокрема, торговельним відносинам між ними;

- 3) розвиток європейської інтеграції як процесу формування спільної політики, динаміка якого віддзеркалює інтеракції національних груп політичних акторів з імплементації взаємоузгоджених рішень [6, с. 6].

Однак такий політологічний підхід у трактуванні євроінтеграційних процесів розглядає їх дещо однобоко. Для прикладу, як зазначає

Є. Кіш, у ході аналізу європейської інтеграції необхідно виходити з такого положення, що політичні відносини утворюють найважливішу підсистему системи міжнародних відносин з власною структурою, функціями, процесом розвитку. Одна з найголовніших функцій цієї підсистеми полягає в синтезі, детермінації та відображенні всіх інших видів відносин, які виступають як самостійні підсистеми в системі міжнародних відносин [4, с. 106]. Водночас, з огляду на економічний генезис більшості сучасних складових євроінтеграції, акценти, на наш погляд, мають бути зміщені на соціально-економічну інтеграцію, яка превалює і серед сучасних напрямів співпраці суб'єктів європейських міждержавних об'єднань.

З урахуванням того, що процес міждержавної інтеграції у рамках Європейського Союзу уже пройшов етап інституціоналізації, а подальше розширення цієї міжнародної організації потребує вирішення низки складних соціально-політичних проблем і не є реальним у найближчій перспективі, зокрема для України, на сучасному етапі варто наголошувати власне на ролі міжрегіонального транскордонного співробітництва, яке є наразі оптимальним шляхом активізації економічного розвитку ключових регіонів держави.

До економічного розвитку регіону можуть бути залучені основні об'єкти регіональної політики (виробничі, соціальні, грошово-фінансові та ін.), а також її суб'єкти – насамперед держава та населення регіону. Загалом, проблема суб'єктивізації регіональної політики трансформується у проблему представництва інтересів населення в органах законодавчої та представницької влади різних рівнів [9, с. 15].

Теоретичне підґрунтя економічного розвитку регіону в умовах євроінтеграційних процесів, на наш погляд, має базуватися на використанні положень низки сучасних теорій регіональної економіки, які можна об'єднати у три групи:

1. Неокласичні теорії регіонального зростання (Дж. Борте, Р. Солоу, Т. Сван, Х. Зіберт, Р. Хол, Ч. Джонс та ін.). В основі цих теорій лежать основні принципи виробничої функції у міжрегіональній інтеграції та збалансованому розвитку регіонів в умовах вільної конкуренції. До складу чинників регіонального економічного розвитку включені традиційні виробничі і транспортні витрати, а також соціальні, політичні і географічні чинники. Представники неокласичних теорій вважали, що з часом має відбутися згладжування відмінностей у темпах економічного розвитку регіонів через дію комплексу чинників.

2. Кумулятивні теорії регіонального економічного розвитку (Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Дж. Фрідман, Х. Річардсон, Т. Гегерstrand, Х. Гірш та ін.). На передній план у цих теоріях виходять процеси, початок яких є умовою для наступного розвитку, а їх кінцевий результат переважає початковий імпульс.

У процесі інтеграції не відбувається вирівнювання економічного розвитку регіонів, а лише зближення між ними [1, с. 12-15].

3. Сучасні концепції інноваційного розвитку (Ф. Хайек, П. Друкер та ін.). Описують і аналізують розвиток регіонів та їх інтеграцію із позицій економіки знань та інформаційного суспільства. Вирішальна роль у процесах між-регіональної інтеграції відводиться в нових умовах інституційним основам суспільства – формальним (законодавча база) і неформальним (усталені правила, звичаї, традиції, норми поведінки, мораль). Вагому роль в інтеграційних процесах відіграє інноваційний розвиток регіонів [2, с. 112].

З точки зору практичного втілення описаних теорій, на сучасному етапі необхідне застосування комплексного підходу. Як слушно зазначає Є. Коваленко, з метою визначення умов інтенсифікації євроінтеграційних процесів необхідно зіставити положення різних теоретичних підходів щодо таких проблем, як поглиблення політичної взаємодії суб'єктів євроінтеграційних процесів, співробітництво зі зміцнення європейського простору безпеки, зменшення політичних та економічних ризиків процесу розширення ЄС [5, с. 211].

Важливим, з огляду на специфіку сучасного етапу розвитку світової економіки, є врахування при регулюванні інтеграційних процесів структурних трансформацій у регіональній економіці. Адже, як зазначає В. Папп, для сучасної економіки регіонів розвинених країн характерні швидкі зміни структурної моделі, що об'єктивно пов'язано з науково-технічним прогресом, істотними змінами в міжнародному обміні і кооперації, безперервністю економічних процесів і довгостроковим характером інвестицій. Реальне врахування цих факторів вимагає розвитку методологічного апарату вивчення структурних зв'язків для того, щоб вчасно реагувати на зміну умов і проводити необхідну адаптацію структури регіональної економіки до мінливої кон'юнктури ринку, а також визначити вплив структурних змін на економічний розвиток [8, с. 35].

Євроінтеграційні процеси можна трактувати і як макрорегіональний вимір економічної інтеграції загалом. Водночас варто взяти до уваги, що процеси європейської інтеграції охоплюють також нижчі ієрархічні рівні (державний, регіональний та локальний) і мають особливо інтенсивний характер, не обмежуючись лише соціально-економічною сферою. З огляду на це, а також на прогресивний характер тенденцій економічного розвитку країн Європейського Союзу, можемо констатувати інноваційний характер європейської інтеграції.

Відповідно до об'єктів інтегрування інноваційна інтеграція може відбуватися на таких рівнях:

- мікроекономічному (інтегрування здійснюється шляхом прямих зв'язків підприємств,

установ і організацій, що беруть участь в інноваційній діяльності, та окремих індивідуумів);

- мезоекономічному (на рівні окремих галузей економіки та/або окремих регіонів країн, що інтегруються);

- макроекономічному (національні інноваційні системи інтегруються задля реалізації міжнародних інтеграційних проектів, програм, угод і домовленостей у галузі інноваційної діяльності);

- мегаекономічному (на рівні регіонів світу або між такими регіонами із створенням наднаціональних інноваційних систем та систем управління ними) [7, с. 56; 10, с. 10].

Очевидно, що економічний розвиток регіону в умовах євроінтеграції слід розглядати саме на мезоекономічному рівні. Тим не менш внутрішня структура інноваційного розвитку регіональної економіки при такому підході має бути достатньо диференційованою і містити систему просторових форм інноваційної діяльності.

На думку низки науковців, просторові форми інноваційної діяльності – це організовані у просторі й часі інноваційні структури, що характеризуються концентрацією необхідних інноваційних ресурсів, обмежені територіально й задіяні або можуть бути включені до інноваційної інфраструктури регіону. Як зазначають автори, територіально такі просторові форми можуть бути:

- точкові (одиничне інноваційне підприємство);

- ареальні (інноваційні кластери, стратегічні альянси, технологічні парки, інноваційні інкубатори, технополіси);

- мережеві (інноваційні мережі: віртуальні та мережі інноваційного бізнесу, науково-технічні мережі тощо);

- регіональні (інноваційно активні регіони у масштабах країни) [3, с. 65].

Власне, формування регіональних просторових форм інноваційної діяльності, на нашу думку, є перспективним напрямом євроінтеграційних процесів, зокрема, в Україні. Відповідно, створення інноваційно активних регіонів у поєднанні із активізацією транскордонного співробітництва, насамперед у науково-технічній та освітній сферах, може бути ключовою передумовою забезпечення стійкого зростання національної економіки.

Висновки. Отже, аналіз особливостей та наслідків євроінтеграційних процесів у сучасній українській економічній науці є неодмінною складовою усіх регіональних досліджень. Безумовно, найбільш актуальними є дослідження ролі процесів європейської інтеграції у економічному розвитку суміжних із державами – членами Європейського Союзу регіонів.

Сучасні економічні дослідження розвитку економіки регіонів, на нашу думку, мають базуватися на теоретичних здобутках неокласичних та кумулятивних концепцій регіонального зростання та методології інноваційного роз-

витку. Актуальним завданням має бути виділення найбільш перспективних з точки зору активізації економічного розвитку у контексті євроінтеграційних процесів регіонів України. З цією метою, очевидно, необхідною є розробка методики оцінювання стратегічного потенціалу таких регіонів та обґрунтування шляхів транскордонного співробітництва, насамперед в інноваційній сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаджиев Ю.А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития / Ю.А. Гаджиев // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 6-23.
2. Гусарова В.Ю. Ретроспектива экономической теории инновации / В.Ю. Гусарова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 533 с.
3. Жихор О.Б. Розміщення інновацій в економічно розвинутих регіонах України / О.Б. Жихор, В.А. Янковська, Н.В. Кузьминчук // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня – 1 жовтня 2011 року. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. – С. 65-69.
4. Кіш Є. Пошуки теоретичних моделей європейської інтеграції / Є. Кіш // Політичний менеджмент. – 2004. – № 6 (9). – С. 103-114.
5. Коваленко Є.О. Концептуально-методологічні засади аналізу євроінтеграційної політики / Є.О. Коваленко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Запоріжжя, 2008. – Вип. 32. – С. 210-219.
6. Ковальова О.О. Стратегії євроінтеграції: як реалізувати європейський вибір України: монографія / О.О. Ковальова. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2003. – 340 с.
7. Макогон Ю. Стратегия инновационного развития Украины в контексте интеграции в Европейский Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкина // Журнал европейской экономики. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45-59.
8. Папп В.В. Структурування економіки в регіональних суспільних системах: теорія, методологія, практика / В.В. Папп. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2007. – 71 с.
9. Регіональна політика: методологія, методи, практика / НАН України, Ін-т регіон. дослідж.; Відп. ред. акад. М. Долішній. – Л., 2001. – 700 с.
10. Самосьюнок Л. М. Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самосьюнок // Економічний часопис – XXI: науковий журнал. – К., 2012. – № 11-12 (1). – С. 9-11.
11. Череватий С.В. Розвиток ідеї європейської інтеграції та її значення для України / С.В. Череватий // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К., 2010. – Вип. 19. – С. 358-366.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.3

Арестов С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки природопольовання
Одеського державного екологічного університета*

Полищук Т.М.

*старший преподаватель кафедры экономики природопольовання
Одеського державного екологічного університета*

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

ANALYSIS OF MODERN METHODOLOGICAL AND METHODICAL APPROACHES TO THE ECONOMIC EVALUATION OF INVESTMENTS IN ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

АННОТАЦИЯ

Исследования, проведенные в статье, заключаются в том, что проведен сравнительный анализ современных методологических и методических подходов к экономической оценке инвестиций в сфере природопольовання, показана специфика использования оценки общеэкономической эффективности для природоохранных инвестиций. Для реализации этого подхода необходима соответствующая фактическая, аналитическая база. Это обусловлено многогранностью исследования экологических систем, необходимостью разработки опытных моделей восстановления природных территорий, на основе которых возможны экономико-экологические оценки эффективности реализации вариантов восстановления природных систем.

Ключевые слова: экономический эффект, чистый текущий доход, приведенные затраты, издержки производства, срок окупаемости затрат, балансовая прибыль.

АНОТАЦІЯ

Дослідження, проведені у статті, полягають у тому, що проведено порівняльний аналіз сучасних методологічних і методичних підходів до економічної оцінки інвестицій у сфері природокористування, показана специфіка використання оцінки загальноекономічної ефективності для природоохоронних інвестицій. Для реалізації цього підходу необхідна відповідна фактична, аналітична база. Це обумовлено багатогранністю дослідження екологічних систем, необхідністю розробки досвідчених моделей відновлення природних територій, на основі яких можливі економіко-екологічні оцінки ефективності реалізації варіантів відновлення природних систем.

Ключові слова: економічний ефект, чистий поточний дохід, наведені витрати, витрати виробництва, термін окупності витрат, балансовий прибуток.

ANNOTATION

Research represented in the article is conducted in the form of comparative analysis of modern methodological and methodical approaches to the economic valuation of investments in the field of environmental management. The specificity of the use of estimates for the overall cost-effectiveness for environmental investments is shown. Implementation of this approach requires an appropriate factual, analytical base. This is determined by the versatility of the environmental systems research, the need to develop experimental models of restoration of natural areas being possible basis of

economic and environmental assessment of the effectiveness of implementation options for natural systems restoration.

Keywords: economic effect, net current income, reduced costs, production costs, payback period, balance sheet profit.

Постановка проблеми. В условиях господства государственной формы собственности и централизованных методов управления экономикой преобладал и соответствующий централизованный, единый для всех предприятий и организаций подход к оценке эффективности хозяйственных решений. Суть его сводилась к принципу, согласно которому все, что выгодно для государства, должно быть выгодно для каждого из хозяйствующих субъектов. Этот принцип предусматривал единый для всех субъектов глобальный критерий эффективности капитальных вложений – экономический эффект, получаемый на всех экономических стадиях и этапах. Методический спор в основном касался лишь показателей, которыми оценивался этот эффект – то ли это «приведенные затраты» на реализацию новшества, то ли это «интегральный» или «годовой экономический эффект» [1].

Анализ последних исследований и публикаций. В исследование и разработку современных методологических и методических подходов к экономической оценке инвестиций в сфере большой вклад сделали украинские ученые Б.В. Буркинский [2; 3], Т.П. Галушкина [4], В.Г. Ковалев [2], Н.Г. Ковалева [2], Л.Г. Мельник [5], В.М. Степанов [2], С.К. Харичков [3].

Не решенные ранее части общей проблемы. В условиях административно-командной системы управления экономические обоснования, хотя и являлись обязательными атрибутами

любого хозяйственного решения, однако играли второстепенную роль и зачастую носили чисто формальный характер. Как организации, осуществляющие освоение выделенных капитальных вложений, так и ведомства, занимающиеся их распределением, были всего лишь распорядителями, но не фактическими владельцами выделяемых денежных средств. Кроме того, выделение денежных средств на осуществление капитальных вложений в основном носило безвозмездный характер. Такой подход к обоснованию хозяйственных решений приводил к ухудшению хозяйственной ситуации. Нередко приобреталось оборудование, которое годами не находило применения либо использовалось не на полную мощность. Приобретаемая за валюту за рубежом новая техника не вписывалась в существующие технологические процессы, а поэтому не давала той отдачи, которую можно было ожидать, исходя из ее технического уровня.

Целью статьи является рассмотрение проблем, связанных с применением современных методологических и методических подходов к экономической оценке инвестиций в сфере природопользования.

Изложение основного материала исследования. Важным методом, используемым для принятия хозяйственных решений, было определение срока окупаемости. Также на протяжении длительного времени в отечественной практике для целей экономического обоснования хозяйственных решений широко использовался подход, основанный на критерии минимума приведенных затрат. Следует отметить, что в условиях жестко централизованного управления экономикой подобный подход, базирующийся на идеях оптимального народнохозяйственного планирования, сыграл важную роль в повышении научной обоснованности хозяйственных решений и исходил из глобальных народнохозяйственных целей экономического развития [6].

Использование показателя «годовые приведенные затраты» для принятия хозяйственных решений обосновано только при соблюдении двух условий: во-первых, если единовременные затраты (капитальные вложения) осуществляются в год, непосредственно предшествующий году функционирования объекта новой техники; во-вторых, если текущие затраты на функционирование этого объекта определены в интервале от первого года до времени, равного бесконечности (бесконечный срок службы), и при этом остаются неизменными. То есть показатель годовых приведенных затрат обоснован только для идеальных, практически нереализуемых условий. Поэтому использование этого показателя для конечного периода является условным приемом, упрощающим процедуры расчетов при обосновании выбора одного из вариантов реализации инновационного проекта, но при этом не гарантирует правильности такого выбора.

В расчетах не до конца учитывается экономическая динамика, а точнее, может быть учтена лишь динамика предпроизводственных затрат (путем приведения распределенных во времени капитальных вложений к одному году). Текущие затраты осуществления проекта принимаются как постоянные величины, не зависящие от времени. Это – большая условность, так как не учитывается динамика производства и эксплуатационных параметров используемой техники, возможная динамика цен и платежей, а также не равноценность экономических оценок разновременных затрат и результатов.

В действительности затраты, как правило, не остаются постоянными (в особенности, если рассматриваются научно-технические проекты с длительным периодом реализации). На изменение затрат влияют такие факторы, как изменение условий реализации проекта, сроков, режимов и условий эксплуатации техники и прочее. Не менее существенное влияние на динамику затрат оказывают изменение объемов производства (которые тем более вероятны, чем масштабнее период их реализации), динамика цен (на сырье, комплектацию, материалы и т. п.). Цены, особенно в условиях рынка, подвержены серьезным изменениям во времени под влиянием внутренних и внешних факторов конъюнктуры. Не требуется особых доказательств того, что цены в современных условиях не могут оставаться неизменными [7].

Принятие же условия неизменности затрат во времени по существу означает попытку оценки эффективности реализации инновационных проектов, исходя из условия стабильности цен. Это может привести к серьезным просчетам. Такой подход применим исключительно для условий неизменности, однако не подходит для условий постоянного изменения (снижения, увеличения) как стоимостных, так и натуральных показателей, а тем более при их колебании во времени, что имеет место в настоящее время и будет продолжаться в будущем. Отсюда вытекает однозначный вывод о неприемлемости применения показателя приведенных затрат для экономической оценки и выбора инвестиционного проекта.

Использование в качестве исходного методического принципа сравнительной эффективности «минимум приведенных затрат» предполагает обязательное соблюдение условия тождества результатов по рассматриваемым инвестиционным проектам. То есть непосредственное сравнение проектов с разными результатами, а тем более реализуемым в разных отраслях, практически невозможно [8].

При оценке экономического эффекта этим методом предполагается обязательное приведение сравниваемых вариантов в сопоставимый вид, т. е. введение «промежуточных», условных вариантов, тождественных по конечным результатам и получающихся из сравниваемых вариантов путем пересчета затрат. Так как

сравниваются уже не реальные, а приведенные, условно-расчетные варианты (вне зависимости от способов осуществления такого приведения), это может привести к серьезным искажениям в расчетах и в результате к принятию ошибочного решения.

Использование традиционных методов, основанных на сопоставлении приведенных затрат, не согласуется с используемыми в современных условиях методами оценки результатов хозяйственной деятельности. В этих условиях сравнительная эффективность как исходный методический принцип отбора инвестиционных проектов находится в противоречии с абсолютной эффективностью хозяйственных мероприятий. Таким образом, в современных условиях использование методов сравнительной эффективности с присутствующими им условностью, отрывом от системы ценообразования, определения прибыли и т. д. становится принципиально непригодным.

Сравнение проектов в целях принятия решения о порядке их финансирования возможно только после экономической оценки каждого из них в отдельности. Критерием такой оценки должен служить экономический эффект, определяемый как разность между результатами и совокупными затратами на их достижение. При таком подходе оценивается экономическая эффективность каждого инвестиционного проекта вне зависимости от других. Выбор же лучшего из них осуществляется путем сравнения величин абсолютного экономического эффекта, рассчитанных по каждому из проектов.

Важным этапом в развитии методики оценки экономической эффективности инвестиций в природоохранную деятельность явился обобщающий показатель «величина экономического эффекта», определяемая как разность стоимостных оценок совокупных результатов и полных затрат на их достижение. Причем показатель сравнительной экономической эффективности при тождестве результатов рассматривается в качестве частного случая при сравнении вариантов реализации проекта или мероприятия.

Экономический эффект в данном случае определяется следующим образом:

$$E_T = P_T - C_T \quad (1.1)$$

где E_T – экономический эффект варианта мероприятия за расчетный период;

P_T – стоимостная оценка результатов реализации данного варианта за расчетный период;

C_T – стоимостная оценка затрат на реализацию варианта за расчетный период.

P_T – определяется как:

$$P_T = \sum_{t=t_n}^{t_r} (P_t + P_t') \alpha_t \quad (1.2)$$

где P_T – стоимостная оценка основных результатов реализации варианта в году t ;

P_t' – стоимостная оценка сопутствующих результатов реализации варианта в году t ;

t_n – начальный год расчетного периода;

t_r – конечный год расчетного периода;

α_t – коэффициент приведения к расчетному году.

Стоимостная оценка затрат на реализацию варианта за расчетный период включает затраты, производимые на всех этапах реализации проекта:

$$C_T = C_T'' + C_T' \quad (1.3)$$

где C_T'' – стоимостная оценка затрат при производстве продукции за расчетный период;

C_T' – стоимостная оценка затрат при использовании продукции за расчетный период.

Затраты при использовании инновации рассчитываются так:

$$C_{T(T)}^{n(n)} = \sum_{t=t_n}^{t_r} (I_t + K_t - L_t) \alpha_t \quad (1.4)$$

где I_t – текущие издержки в процессе эксплуатации инновации в году t ;

K_t – единовременные затраты в процессе эксплуатации инновации в году t ;

L_t – остаточная стоимость основных фондов, выбывающих в году t .

Использование разности результатов и затрат в качестве критерия для оценки эффективности вариантов и выбора лучшего из них позволяет избежать целого ряда недостатков, присущих методам сравнительной эффективности.

Устраняется условность, которая возникала при приведении рассматриваемых вариантов к сопоставимому виду. При таком подходе удается избежать возникновения «промежуточных» вариантов. При использовании критерия абсолютного интегрального экономического эффекта в число рассматриваемых включаются все представленные проекты, в том числе и обеспечивающие тождественный экономический результат, но с учетом специфики каждого проекта, включая реальные затраты на достижение соответствующего результата, а не путем пересчета затрат на тождественный результат.

Использование для экономической оценки критерия абсолютного экономического эффекта дает возможность сравнивать проекты, различающиеся не только затратами, но и результатами от их реализации, то есть появляется возможность сравнения проектов по степени удовлетворения определенного рода потребностей. В этой связи к финансированию может быть принят проект с большими удельными затратами, но обеспечивающий при этом большие результаты и дающий большую массу прибыли за период его существования.

Использование данного методического подхода к экономической оценке инновационных проектов позволяет учитывать в расчетах экономическую динамику, поскольку расчет величины экономического эффекта охватывает весь временной период реализации того или иного проекта, начиная от научных исследований. Таким образом, в величине интегрального экономического эффекта находят отражение изменения во времени объемов производства, цен,

тарифов и т. д., а также учитывается не равноценность во времени стоимостных величин.

Проводимая в соответствии с предлагаемым методическим подходом оценка эффективности альтернативных проектов с целью принятия решения по их финансированию носит комплексный характер, поскольку позволяет учесть всю совокупность факторов, определяющих формирование и величину как стоимостной оценки результатов реализации проекта так и стоимостной оценки затрат на их достижение.

Исходные методические положения предлагаемого подхода соответствуют общепринятым в мировой практике методам экономических измерений. Определяемая указанным выше способом величина экономического эффекта аналогична чистой текущей величине дохода (Net Present Value – NPV), используемой для оценки инновационных проектов. Этот факт является весьма существенным [9, с. 22].

В планировании и проектировании общая экономическая эффективность природоохранных программ определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, а сравнительная – как отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам. При этом общая и сравнительная экономическая эффективность природоохранных программ дополняют друг друга. Общая экономическая эффективность затрат связанных с природоохранными мероприятиями рассчитывается с учетом места применения затрат.

По вновь строящимся очистным установкам и отдельным мероприятиям показатель эффективности \mathcal{E}_n определяется как отношение планируемой прибыли к капитальным вложениям (сметной стоимости):

$$\mathcal{E}_n = (Ц - С) / K \quad (1.5)$$

где K – полная сметная стоимость строящегося объекта (по проекту);

$Ц$ – годовой доход предприятия от реализации природоохранных программ;

$С$ – издержки производства (себестоимость) за год после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей [10, с. 15].

В каждом отдельном случае полученные в результате расчетов показатели экономической эффективности затрат сравниваются с нормативами и аналогичными показателями за предшествующий период, а также с показателями эффективности производства других предприятий и фирм.

При сопоставлении вариантов, если есть возможность рассмотреть несколько природоохранных программ рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат. Основным показателем наиболее оптимального варианта, определяемого в результате расчетов сравнительной экономической эффективности, – минимум приведенных затрат.

Приведенные затраты по каждому варианту представляют собой сумму текущих затрат (себе-

стоимости) и капитальных вложений, приведенных к одинаковой размерности в соответствии с нормативом эффективности по формуле [11]:

$$ЗП_i = C_i + E_n \cdot x K_i - > \min \quad (1.6)$$

где $ЗП_i$ – приведенные затраты по данному варианту;

C_i – текущие затраты (себестоимость) по тому же варианту;

K_i – капитальные вложения по каждому варианту;

E_n – нормативный коэффициент сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

При определении эффективности затрат по целевым комплексным программам рассчитываются общая эффективность и эффективность отдельных мероприятий и заданий. При этом показатели общей эффективности определяются исходя из расчетных периодов получения эффекта и осуществления затрат. По тем же целевым комплексным программам, конечная продукция которых – элемент прироста конечного продукта народного хозяйства, важнейшим показателем эффективности является отношение конечной продукции программы в стоимостном или натуральном выражении к полным (с учетом сопряженных отраслей) затратам на создание программы.

Экономическая эффективность затрат в природоохранные объекты определяется соизмерением природоохранного эффекта, полученного в результате сохранения естественного состояния природы (при освоении новых регионов), улучшения экологического состояния окружающей среды или сокращения убытков от ее загрязнения (в освоенных регионах), и затрат на создание и развитие природоохранных объектов.

Расчеты как общей, так и сравнительной экономической эффективности затрат не должны ограничиваться указанными выше обобщающими показателями. В настоящее время выбор наиболее эффективных направлений капитальных вложений в природоохранные мероприятия (программы) имеет одно из первостепенных значений для повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

В существующих на сегодняшний день методиках по определению экономической эффективности присутствуют такие недостатки. Выбор оптимального варианта из ряда разработанных проектной организацией вариантов, как и величина экономического эффекта, определяется и принимается по минимуму приведенных затрат и их разнице по вариантам, а не по рентабельности затрат и сроку их окупаемости. Это позволяет рекомендовать к производству и использованию не самый выгодный, с точки зрения экономической эффективности, вариант.

Многие авторы занимаются интерпретациями методических рекомендаций, разработанных Комиссией ООН по промышленному развитию (UNIDO), пытаясь приспособить эти

рекомендации к использованию для определения экономической эффективности затрат на любые инвестиционные проекты предприятий. Они не учитывают, что эта методика была разработана для банков, занимающихся инвестированием предприятий.

В условиях рыночной экономики, при полной хозяйственной самостоятельности и самофинансировании предприятий, конечным показателем их работы является не народнохозяйственный эффект или прирост национального дохода, не просто разница между выручкой от реализации мероприятия и затратами на его осуществление, а та часть разницы (балансовой прибыли), которая после уплаты налога на прибыль и других обязательных отчислений остается в распоряжении предприятия, т.е. чистая прибыль. Именно чистая прибыль (доход) любого предпринимателя является показателем эффекта, а срок окупаемости затрат на любое мероприятие за счет чистой прибыли является показателем эффективности этих затрат.

Выводы. Результаты представленного исследования демонстрируют необходимость дальнейшего развития методологических и методических подходов к экономической оценке инвестиций в сфере природопользования.

Использование традиционных методов, основанных на сопоставлении приведенных затрат, не согласуется с используемыми в современных условиях методами оценки результатов хозяйственной деятельности. В этих условиях сравнительная эффективность как исходный методический принцип отбора инновационных проектов находится в противоречии с абсолютной эффективностью хозяйственных мероприятий.

Выбор оптимального варианта из ряда разработанных проектной организацией вариантов, как и величина экономического эффекта, определяется и принимается по минимуму приведенных затрат и их разнице по вариантам, а не по рентабельности затрат и сроку их окупаемости. Это позволяет рекомендовать к производству и использованию не самый выгодный, с точки зрения экономической эффективности, вариант.

Использование для экономико-экологической оценки критерия абсолютного экономического эффекта дает возможность сравнивать проекты, различающиеся не только затратами, но и результатами от их реализации, то есть появляется возможность сравнения проектов по степени удовлетворения определенного рода потребностей. В этой связи к финансированию

может быть принят проект с большими удельными затратами, но обеспечивающий при этом большие результаты и дающий большую массу прибыли за период его существования. Исходные методические положения предлагаемого подхода соответствуют общепринятым в мировой практике методам экономических измерений. Определяемая этим способом величина экономического эффекта аналогична чистой текущей величине дохода (Net Present Value – NPV), используемой для оценки инновационных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Местное экологическое планирование: опыт Мариуполя // Сергеев С., Левицкая Е., Кокшарова. – К.: Агентство охраны окружающей среды США, 2002. – 52 с.
2. Буркинский Б.В., Ковалев В.Г., Ковалева Н.Г., Колонтай С.Н., Павленко Е. П., Розмарина А.Л., Степанов В.Н. Инвестирование природоохранной деятельности. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 224 с.
3. Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К., Кристов А.Д. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 1996. – 42 с.
4. Галушкина Т.П., Крутякова В.И. Экологическая политика и механизм ее реализации на региональном уровне. – Одесса: НАН Украины, ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 112 с.
5. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: учебник / Леонид Григорьевич Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
6. Экономическая теория. Задачи. Логические схемы. Методические материалы: уч. / Под ред. А.И. Добрынин и Л.С. Тарасевич. – СПб.: Питер; М.: Питер; Харьков: Питер; Минск: Питер, 2001. – 448 с.
7. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник для студ. вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 542 с.
8. Богдан І.В. Проблеми та перспективи розвитку інвестиційних галузей економіки України // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 2. – С. 110-127.
9. Балацкий О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. Управління інвестиціями: навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 232 с.
10. Буркинский Б.В., Ковалев В.Г., Ковалева Н.Г., Колонтай С.Н., Павленко Е. П., Розмарина А.Л., Степанов В.Н. Инвестирование природоохранной деятельности. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 224 с.
11. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 160 с.

УДК 632.125(15)(477.42)

Біда О.Ю.

*здобувач кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету*

Андрушенко В.Ю.

*здобувач кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету*

КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ З РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

COMPLEX OF MEASURES ON RATIONAL USE AND PROTECTION OF LAND OF ZHYTOMYR OBLAST

АНОТАЦІЯ

Наведено шляхи і способи розв'язання проблем, пов'язаних із раціональним використанням і охороною земель. Розглянуто проблематику впливу деградаційних процесів на сільськогосподарські землі. Показано першочергові заходи, спрямовані на відтворення їх родючості та інших корисних властивостей, збереження ландшафтного і біологічного різноманіття, створення екологічно безпечних умов проживання і ведення господарської діяльності.

Ключові слова: раціональне використання, охорона земель, ґрунт, деградація, малопродуктивні землі, рекультивация.

АННОТАЦИЯ

Приведены пути и способы решения проблем, связанных с рациональным использованием и охраной земель. Рассмотрена проблематика влияния деградационных процессов на сельскохозяйственные земли. Показаны первоочередные меры, направленные на воспроизведение плодородия и других полезных свойств, сохранение ландшафтного и биологического разнообразия, создание экологически безопасных условий проживания и ведения хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: рациональное использование, охрана земель, почва, деградация, малопродуктивные земли, рекультивация.

ANNOTATION

The article presents ways and means to address the problems concerning the rational use and protection of land. The problems of the impact of degradation processes on agricultural land are considered. The priority measures aimed at reproduction of fertility and other useful properties, preservation of landscape and biological diversity, creation of environmentally sustainable living and doing business are shown.

Keywords: rational use, land protection, soil degradation, less productive land, reclamation

Постановка проблеми. Сьогодні нераціональне природокористування досягло рівня, загрозливого для здоров'я людини та існування безпечного довкілля. Екологічні проблеми призводять до виникнення економічних і соціальних проблем. У свою чергу, соціальні проблеми поглиблюють економічні, які ще більш погіршують екологічний стан навколишнього середовища. Не в повній мірі виконуються положення ст. 166 Земельного кодексу України та Закону України «Про охорону земель» щодо рекультивациі порушених земель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми раціонального використання та охорони земельно-ресурсного потенціалу вивчаються такими вітчизняними дослідниками:

Д.І. Бабміндрю, С.Ю. Булигіним, А.С. Даниленком, Д.С. Добряком, В.О. Леонцем, А.М. Третьяком та іншими. У той же час багато аспектів згаданої проблеми залишаються невирішеними або дискусійними як у теоретичному, так і в практичному відношенні.

Постановка завдання. Основною метою та завданням дослідження є визначення та забезпечення проведення першочергових заходів, спрямованих на раціональне використання та охорону земель, захист їх від деградаційних процесів та забруднення, відтворення їх родючості та інших корисних властивостей, збереження ландшафтного і біологічного різноманіття, створення екологічно безпечних умов проживання і ведення господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні принципи раціонального використання та охорони земельних ресурсів, які є фундаментом державної ідеології та ефективної земельної політики, без яких неможливо здійснювати трансформаційні процеси, відображені в Законі України «Про охорону земель» від 19 червня 2003 року.

У цьому законі чітко визначено, що власники землі і землекористувачі, суб'єкти земельних прав зобов'язані ефективно використовувати землю за цільовим призначенням, застосовувати природоохоронні технології виробництва, підвищувати родючість землі, не допускати погіршення екологічної ситуації на території внаслідок виробничо-господарської діяльності.

У сучасних умовах стан використання земельних ресурсів області не завжди відповідає вимогам охорони, оскільки в результаті антропогенної діяльності порушено екологічно-безпечно природокористування, в першу чергу порушено допустиме співвідношення площ угідь, зокрема ріллі, пасовищ, сінокосів, земель водного та лісового фондів.

Така господарська освоєність земельного фонду, без належних заходів щодо його охорони і відтворення як виробничого ресурсу та важливої складової навколишнього природного середовища, призвела до прогресуючої деградації земель.

На сьогоднішній день в Житомирській області виникають питання малопродуктивних, деградованих земель, а також їх рекультивуації.

Відповідно до земельного кодексу України [стаття 171], до деградованих земель відносяться:

а) земельні ділянки, поверхня яких порушена внаслідок землетрусу, зсувів, карстоутворення, повеней, добування корисних копалин тощо;

б) земельні ділянки з еродованими, перезволоженими, з підвищеною кислотністю або засоленістю, забрудненими хімічними речовинами ґрунтами та інші.

До малопродуктивних земель відносяться сільськогосподарські угіддя, ґрунти яких характеризуються негативними природними властивостями, низькою родючістю, а їх господарське використання за призначенням є економічно неефективним.

Землі, які зазнали змін у структурі рельєфу, екологічному стані ґрунтів і материнських порід та у гідрологічному режимі внаслідок проведення гірничодобувних, геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт, підлягають рекультивуації.

Для рекультивуації порушених земель, відновлення деградованих земельних угідь використовується ґрунт, знятий при проведенні

гірничодобувних, геологорозвідувальних, будівельних та інших робіт, шляхом його нанесення на малопродуктивні ділянки або на ділянки без ґрунтового покриву.

Житомирська область має багато родовищ та кар'єрів, а отже області проводились розкопки земель і зносився весь родючий шар у районі розкопок, також деякі кар'єри та родовища не використовуються. Тобто в області необхідно провести рекультивуацію порушених земель. У таблиці 1 показано розрахунок обсягу робіт та витрат на проведення рекультивуації земель.

У таблиці 1 показано план-графік проведення робіт по роках починаючи з 2011 по розрахунковий 2015 роки. Загальний обсяг запланованих робіт по Житомирській області становить 130 га. Заплановане фінансування на 2011–2015 роки становить 3100 тис. грн.

Поліпшення землі – це покращення природних властивостей ґрунтів земельної ділянки.

У таблиці 2 показано розрахунок обсягу робіт та витрат на проведення поліпшення сільськогосподарських угідь на 2011–2015 роки.

Так як і в попередніх таблицях, розглядаються розрахункові показники за 2011–2015 роки. Запланований обсяг робіт на кожен рік становить 350 га. Заплановане фінансування по області 1750 тис. грн.

Таблиця 1
Розрахунок обсягу робіт і витрат на проведення рекультивуації земель на 2011–2015 роки

Назва адміністративно-територіальних одиниць	Всього по Житомирській області					
Запланований обсяг робіт, га	130					
Заплановане фінансування, тис. грн	3100					
План-графік проведення робіт по роках	2011	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0	
				місцеві бюджети	500	
					обласний бюджет	0
					державний бюджет	120
					всього	620
	2012	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0	
місцеві бюджети				400		
				обласний бюджет	100	
				державний бюджет	120	
				всього	620	
План-графік проведення робіт по роках	2013	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0	
				місцеві бюджети	400	
					обласний бюджет	100
					державний бюджет	120
					всього	620
	2014	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0	
місцеві бюджети				400		
				обласний бюджет	100	
				державний бюджет	120	
				всього	620	
2015	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0		
			місцеві бюджети	400		
				обласний бюджет	100	
				державний бюджет	120	
				всього	620	

Консервація земель – це виведення з господарського обігу (сільськогосподарського або промислового) земель на певний термін для здійснення заходів щодо відновлення родючості та екологічно задовільного стану ґрунтів, а також для встановлення або повернення (відновлення) втраченої екологічної рівноваги у конкретному регіоні.

Станом на 1.01.2013 р. показана інформація щодо консервації земель по області у таблиці 3.

У таблиці 3 показано землі, що потребують консервації, по області цей показник складає 35657,03 га, які перебувають у державній власності. Малопродуктивні землі, які перебувають

у державній власності, складають 20996,73 га, з яких 535,25 – у приватній власності та 20461,49 – у державній. В області 7802,65 га техногенно забруднених земель, які перебувають у державній власності.

Основними екологічними проблемами є:

– надмірне антропогенне навантаження на водні об'єкти внаслідок екстенсивного способу ведення водного господарства;

– стала тенденція до значного забруднення водних об'єктів внаслідок неупорядкованого скиду стічних вод, надмірного та ненормативного використання мінеральних та органічних добрив;

Таблиця 2

Розрахунок обсягу робіт і витрат на проведення поліпшення сільськогосподарських угідь на 2011–2015 роки

Назва адміністративно-територіальних одиниць	Всього по Житомирській області				
Запланований обсяг робіт, га	350				
Заплановане фінансування, тис. грн	1750				
План-графік виконання робіт по роках	2011	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0
				місцеві бюджети	200
				обласний бюджет	0
				державний бюджет	150
				всього	350
	2012	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0
				місцеві бюджети	100
				обласний бюджет	100
				державний бюджет	150
				всього	350
План-графік виконання робіт по роках	2013	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0
				місцеві бюджети	100
				обласний бюджет	100
				державний бюджет	150
				всього	350
	2014	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0
				місцеві бюджети	100
				обласний бюджет	100
				державний бюджет	150
				всього	350
2015	План фінансування робіт, тис. грн	у тому числі	інші джерела	0	
			місцеві бюджети	100	
			обласний бюджет	100	
			державний бюджет	150	
			всього	350	

Таблиця 3

Оперативна інформація щодо консервації земель станом на 01.01.2013 р.

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Всього по області			
Землі, що потребують консервації, га	35657,03			
з них знаходяться у:	приватній власності		535,245	
	державній власності		35121,79	
у тому числі:	малопродуктивні	всього		20996,73
		з них перебувають у	приватній власності	535,25
			державній власності	20461,49
	техногенно забруднені	всього		7802,65
		з них перебувають у	приватній власності	
			державній власності	7802,65

- забруднення ґрунтів викидами промисловості (важкі метали, кислотні дощі тощо),
- використання засобів хімізації в аграрному секторі, ерозія ґрунтів;
- значне накопичення твердих побутових відходів, токсичних відходів промислових підприємств і непридатних до використання хімічних засобів захисту рослин;
- стан децентралізованих джерел водопостачання індивідуального користування.

Висновки. Охорона природного навколишнього середовища проводиться, але її треба удосконалити і поліпшувати.

Розв'язання проблем, пов'язаних із раціональним використанням і охороною земель, передбачається здійснити шляхом:

- визначення та зменшення площ земель, зайнятих відкритими розробками та кар'єрами, шахтами, відвалами, териконами, які відпрацьовані, та передача вивільнених площ для інших видів використання;
- зменшення змиву і розмиву ґрунтів, а також захисту населених пунктів, сільськогосподарських угідь та виробничих об'єктів від підтоплення і затоплення шляхом будівництва нових та реконструкції існуючих протиерозійних, гідротехнічних, берегоукріплювальних, протизсувних та інших споруд, забезпечення їх надійності;
- впровадження ґрунтозахисної системи землеробства з контурно-меліоративною організацією території;
- впровадження науково обґрунтованих сівозмін, елементів біологізації землеробства, прогресивних технологій збереження та відтворення родючості ґрунтів і ведення землеробства;
- запобігання деградаційним процесам ґрунтового покриву на найбільш ерозійно небезпечних територіях, зокрема на землях сільськогосподарського призначення, консервація

деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель;

- створення та відновлення полезахисних лісових смуг, захисних лісових насаджень на землях сільськогосподарського призначення (у ярах, балках, на пісках, уздовж берегів річок, водойм та на деградованих і забруднених сільськогосподарських угіддях);
- розроблення схем землеустрою і техніко-економічних обґрунтувань використання та охорони земель з метою визначення перспективи щодо використання та охорони земель та для підготовки обґрунтованих пропозицій у галузі земельних відносин.

Екологічний стан можна вважати добрим. Проте необхідно вжити деякі з наведених заходів для збереження стабільного екологічного становища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курилов В.І. Навчальний модуль «Охорона навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів»: методичний посібник (перероблений та доопрацьований). – Київ, 2010. – 176 с.
2. Закон «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/rynok-zemel>.
3. Офіційний сайт Житомирської обласної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zhitomir-region.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державне агентство земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua>.
5. Охорона та раціональне використання природних ресурсів і рекультивація земель: навч. посібник / П.П. Надточій, Т.М. Мислива, В.В. Морозов та ін.; За заг. ред. П.П. Надточія, Т.М. Мисливої. – Житомир: Видавництво «Державний агроекологічний», 2007. 420 с.

УДК 338.439.02

Лазарєва О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державної політики та менеджменту
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

THE ROLE OF THE AGRARIAN SECTOR IN FORMING FOOD SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано підходи до трактування терміна «продовольча безпека». Розкрито власне бачення цього поняття. Проаналізовано чинники продовольчої безпеки на регіональному рівні. Окреслено структуру та орієнтири продовольчої безпеки. Розкрито напрями формування продовольчої безпеки. Обґрунтовано важливість формування продовольчого кластера.

Ключові слова: продовольча безпека, державна аграрна політика, конкурентоспроможність, валова продукція, агропродовольчий кластер.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы составляющие формирования термина «продовольственная безопасность». Раскрыто собственное мнение по поводу определения данного понятия. Проанализированы составляющие продовольственной безопасности на региональном уровне. Исследованы структура и ориентиры продовольственной безопасности. Раскрыты направления формирования продовольственной безопасности. Обоснована важность формирования продовольственного кластера.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, государственная аграрная политика, конкурентоспособность, валовая продукция, агропродовольственный кластер.

ANNOTATION

In the article, the approaches to the interpretation of the term "food security" are analysed. Author's own vision of this term is discovered. The factors of food security on a regional level are analyzed. The structure and guidelines of food security are described. Directions of forming food security are disclosed. The importance of food cluster formation is substantiated.

Keywords: food security, state agrarian policy, factors of food security, food cluster, production.

Постановка проблеми. Міжнародні економічні і продовольчі програми передбачають створення системи національної безпеки на основі розвитку експорту і створення національних і світових запасів та резервів. У наш час продовольча безпека має розглядатися як один із основних елементів національної безпеки держави, який забезпечує її незалежність від суміжних країн.

У свою чергу держава повинна забезпечити собі незалежність від імпорту продовольства, незважаючи на конкретні природно-кліматичні умови та ефективність поділу праці у сільськогосподарському виробництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти продовольчої безпеки України розглядаються у роботах А. Даниленка, М. Долішнього, Я. Жаліла, В. Месель-Веселяка, П. Саблука і ін. [1; 2; 10]. Завдяки їх

дослідженням сформовано основні наукові положення, спрямовані на підвищення продовольчої безпеки країни і її регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але ситуація, що склалася у сільськогосподарському виробництві, потребує нових нетрадиційних підходів до її розв'язання, які б передбачали формування продовольчої безпеки як пріоритетного напрямку розвитку аграрного сектора економіки.

Саме тому спроби посилити методологічні положення формування продовольчої безпеки і представляють актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є поглиблення та узагальнення теоретико-методичних аспектів формування продовольчої безпеки у контексті розвитку аграрного сектора.

Методологічну основу проведеного дослідження склали наукові праці вітчизняних вчених, присвячені проблемам розвитку аграрного сектора економіки, та статистичні матеріали, опубліковані в періодичних наукових виданнях. Методика дослідження базується на використанні монографічного та статистичного методів, методу системно-структурного аналізу й наукового узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уперше термін «продовольча безпека» введений у практику на Всесвітній конференції з проблем продовольства в Римі у 1974 році [3]. Під нею розуміється стан економіки країни, при якому населенню країни гарантується забезпечення доступу до продуктів харчування у такій кількості та якості, які необхідні для фізичного й соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я та розширеного відтворення населення країни.

Треба зазначити, що у 1983 році Організація з питань продовольства і сільського господарства ООН включила до продовольчої безпеки поняття забезпечення доступу уразливих груп населення до продовольства шляхом збалансування попиту та пропозиції. Зокрема, зазначалося, що «усі люди в будь-який час повинні мати фізичні та економічні можливості для доступу до основних продуктів харчування, які їм потрібні» [4].

Важливо відзначити, що і в Україні діє Закон «Про продовольчу безпеку» від 22 грудня 2011 року [5], який визначає правові, економічні, соціальні, екологічні та організаційні засади державної політики у сфері формування продовольчої безпеки. Положення цього Закону визначають аграрну політику щодо гарантування продовольчої безпеки та є основою для розроблення нормативно-правових актів, цільових програм розвитку та проектів щодо питань формування продовольчої безпеки України.

Відповідно, основними завданнями у сфері формування продовольчої безпеки є: сприяння динамічному розвитку всіх галузей аграрного сектора економіки та підтримання високого рівня їх конкурентоспроможності; запровадження ефективної системи охорони родючості ґрунтів земель сільськогосподарського призначення; забезпечення вітчизняного виробництва якісного та безпечного продовольства в обсязі, необхідному для гарантування продовольчої безпеки України; підтримання стабільності вітчизняного продовольчого ринку шляхом формування стратегічних запасів основних харчових продуктів та удосконалення системи державного регулювання та управління у сфері продовольчої безпеки.

Вважаємо, що крім урахування основних напрямів державної політики у сфері формування продовольчої безпеки, які містяться у вищезгаданому Законі [5], потрібно спрямувати усі зусилля на підвищення родючості земель сільськогосподарського призначення та досягнення умови бездефіцитного балансу гумусу в ґрунті. Варто зауважити, що вищезазначене сприятиме розвитку та модернізації високотехнологічного виробництва за умови ефективного впровадження науково обґрунтованих сівозмін.

На думку професора О.І. Гойчук [6, с. 16], національну продовольчу безпеку варто розглядати як стан економіки та як гарантовану здатність держави на принципах самозабезпечення основними базовими продуктами та їх економічної і фізичної доступності, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, задовольняти потреби населення в особі кожного громадянина продуктами харчування в необхідному обсязі, асортименті та якості на рівні, що забезпечує його здоров'я та розвиток.

Оцінка стану продовольчої безпеки, на думку американського дослідника А. Сена [7, с. 12], визначається такими показниками, як фізична доступність продовольства, економічна доступність продовольства та безпека продовольства для споживачів.

О.Л. Чернелевською [8, с. 40] запропоновано таке трактування продовольчої безпеки, що передбачає незалежно від погодних умов, а також політичного та економічного розвитку держави, фізичну, соціальну й економічну доступність у будь-який час достатньої кількості безпечних і якісних продуктів харчування, що відповідають потребам і вподобанням населення і є достатніми для їх активного і здорового способу життя.

На думку М.Х. Шершуна [9, с. 63], одним із чинників забезпечення продовольчої безпеки держави є ґрунт, а продуктивність сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить від стану ґрунтового покриву. З цим варто погодитися, оскільки стан ґрунтового покриву є вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора.

П.Т. Саблук стверджує, що продовольча безпека країни залежить безпосередньо від продовольчої безпеки кожної людини, від її доступності до продовольчого кошика, а також здатності придбати ті продукти, які їй потрібні [10, с. 6]. Тобто тут мова йде про те, що багата людина – багата держава.

Зазначене вище дає змогу вийти на новітній підхід до розуміння проблеми продовольчої безпеки. Вважаємо, що продовольча безпека повинна бути орієнтована на підвищення життєвого рівня населення на основі збільшення обсягів екологічнобезпечного виробництва, продукції сільського господарства та продуктів харчування з неї. При цьому держава повинна здійснювати заходи щодо формування ефективного ринку продовольства виходячи з принципу регулювання цінового

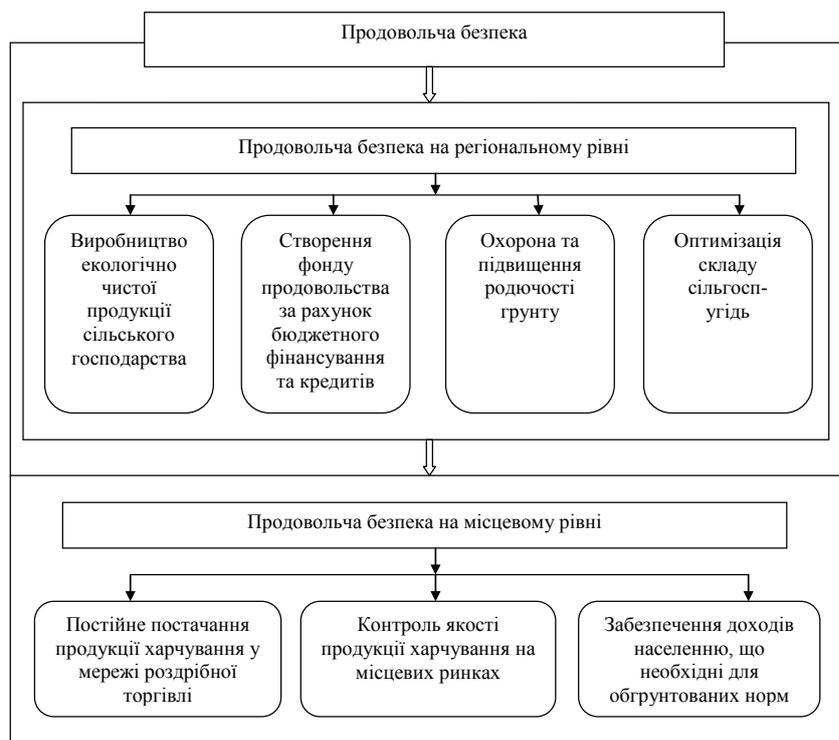


Рис. 1. Структура продовольчої безпеки

паритету у сфері міжгалузевих зв'язків агропромислового комплексу.

Важливе місце при характеристиці продовольчої безпеки на регіональному рівні мають чинники, що на неї впливають. Це як виробництво екологічно чистої продукції сільського господарства, так і створення фонду продовольства за рахунок бюджетного фінансування та кредитних ресурсів, передбачення заходів щодо охорони та підвищення родючості земельних ресурсів, забезпечення доступу населення до екологічно безпечних продуктів харчування. На місцевому рівні продовольча безпека має передбачати постійне постачання продукції харчування у мережі роздрібної торгівлі, а контроль якості продуктів харчування має проводитися на місцевих ринках, забезпечення доходів населенню, що необхідні для обґрунтованих норм. Структуру продовольчої безпеки наведено на рисунку 1.

Крім того, велике значення має ступінь забезпечення якості продовольства на внутрішньому ринку, оскільки від цього залежать природний приріст населення, тривалість його життя, стан здоров'я тощо. Для цього в Україні затверджена Стратегія національної безпеки «Україна у світі, що змінюється» [11], відповідно до якої затверджені пріоритетні напрями забезпечення продовольчої безпеки, такі як:

– врегулювання земельних відносин і раціонального землекористування, формування ринку земель сільськогосподарського призначення, юридичне і технічне оформлення права власності та користування землею, забезпечення гарантій захисту прав власників земельних ділянок;

– розвиток аграрного ринку, створення умов для розкриття потенціалу аграрного сектору для забезпечення потреб населення України у доступному, якісному і безпечному продоволь-

Таблиця 1

Площа сільськогосподарських угідь у володінні та користуванні сільськогосподарських підприємств і господарств населення, тис. га

Показники	Роки						2013 рік у% до 2005 року	2013 рік у% до 2012 року
	2005	2009	2010	2011	2012	2013		
Україна в цілому	37039,4	36554,8	36487,9	36483,3	36480,6	36395,4	98,3	99,7
Миколаївська обл.	1783,6	1789,7	1786,3	1784,8	1785,9	1770,4	99,3	99,1
Одеська обл.	2306,1	2217,9	2217,6	2216,4	2206,9	2205,7	95,6	99,9
Херсонська обл.	1773,8	1758,5	1760,8	1764,4	1765,0	1768,8	99,7	100,2
Разом по Причорноморському регіону	5863,5	5766,1	5764,7	5765,6	5765,6	5744,9	99,6	99,6

Джерело: Складено автором за даними [13, с. 315]

Таблиця 2

Посівні площі сільгоспкультур у 2013 році, тис. га

Показники	Уся посівна площа	у тому числі			
		зернові та зернобобові культури	технічні культури	картопля та овоче-баштанні культури	кормові культури
В цілому по Україні	28329,3	16209,9	7869,4	1961,3	2288,7
Миколаївська обл.	1565,1	970,0	493,2	42,0	59,9
Одеська обл.	1852,5	1216,0	480,3	73,8	82,4
Херсонська обл.	1417,2	796,2	461,8	94,5	64,7
Разом по Причорноморському регіону	4834,8	2982,2	1435,3	210,3	207

Джерело: складено автором за даними [13, с. 328]

Таблиця 3

Динаміка валової продукції сільського господарства, у постійних цінах 2010 р., млн грн

Показники	Роки						2013 рік у% до 2005 року	2013 рік у% до 2012 року
	2005	2009	2010	2011	2012	2013		
Україна в цілому	179605,8	197935,9	194886,5	233896,3	223254,8	252859,0	140,0	113,3
Миколаївська обл.	6064,5	7366,5	7462,2	8374,2	6936,5	9394,1	154,9	135,4
Одеська обл.	9003,0	8554,6	9381,1	10020,3	8046,9	11355,9	126,1	141,1
Херсонська обл.	6435,2	7911,9	8142,3	9964,3	8334,2	9811,1	152,4	117,7
Разом по Причорноморському регіону	21502,7	23833,0	24985,6	28358,8	23317,6	30561,1	142,1	131,1

Джерело: складено автором за даними [13, с. 223]

Таблиця 4

Виробництво валової продукції сільського господарства на одну особу, грн

Показники	Роки						2013 рік у% до 2005 року	2013 рік у% до 2012 року
	2005	2009	2010	2011	2012	2013		
Україна в цілому	3813	4298	4249	5113	4897	5559	145,8	113,5
Миколаївська обл.	4952	6176	6290	7092	5899	8023	162,0	136,0
Одеська обл.	3737	3577	3925	4195	3365	4740	126,8	140,9
Херсонська обл.	5683	7217	7465	9177	7711	9123	160,5	160,5

Джерело: складено автором за даними [13, с. 216]

стві, узгодження її ролі як важливого експортера аграрної продукції;

– захист внутрішнього ринку від постачання неякісної та небезпечної продовольчої продукції.

До перелічених вище варто додати ще й такі напрями, як:

– підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу та досягнення на цій основі ефективності виробництва;

– забезпечення незначних цінових коливань на сільгосппродукцію та продукти харчування;

– дотримання при споживанні продуктів харчування науково обґрунтованих норм;

– забезпечення доступності продовольства відповідно до купівельної спроможності населення;

– досягнення необхідного рівня якості продуктів харчування;

– збільшення експорту при умові забезпечення внутрішніх потреб та зниження імпорту продовольства.

Ці напрями забезпечення продовольчої безпеки є базою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У цьому контексті варто розкрити основні складові продовольчої безпеки:

1. Розвиток екобезпечних технологій виробництва продукції продовольства, формування екологічно та економічно привабливих систем, що не шкодять довкіллю.

2. Структурні зміни у виробництві продуктів харчування під впливом світових тенденцій у поділі праці.

3. Скорочення трудомісткості завдяки інтенсивним технологіям ведення виробництва на селі.

4. Впровадження у практику наукових результатів агродосліджень, які спрямовані на адаптацію наявних інтенсивних технологій виробництва продукції до природно-кліматичних умов країн.

5. Передбачення такої інфраструктури на селі, яка б дозволяла надійно зберігати аграрну продукцію.

Крім того, варто зазначити, що скорочення обсягів інвестицій в аграрний сектор супроводжується втратою родючості ґрунтів, зменшенням вмісту гумусу в них, зростанням площі еродованих земель, відсутністю землеохоронних заходів тощо. Тому ключовими сталого розвитку землекористування є впровадження інноваційно-інвестиційних проектів у аграрний сектор, надання землі статусу капіталу.

Ця умова є особливо важливою, оскільки за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь Україна є однією із найбагатших держав світу. В ній зосереджена третина світових запасів чорноземів. Майже у 3-4 рази перевищує західноєвропейські країни забезпеченість основних галузей економіки земельними ресурсами. За експертними оцінками, при раціональній структурі землекористування та відповідному науковому й ресурсному забезпеченню Україна здатна виробляти продуктів харчування на 140-145 млн осіб, тобто прогодувати ще дві такі самі країни [12, с. 10].

Значна частина земель припадає і на Причорноморський регіон України (табл. 1).

Із таблиці 1 видно, що на Причорноморський регіон України припадає майже 16% сільськогосподарських угідь, тоді як на решту регіонів (21 регіон) – лише 84%.

Потрібно відзначити, що розвиток продуктивних сил і виробничих відносин знайшли своє відображення у посівних площах сільськогосподарських культур (табл. 2).

Із таблиці 2 видно, що посівна площа Причорноморського регіону складає 17,1% посівної площі України, що є надійним критерієм соціально-економічного прогресу, що видно з таблиці 3.

Із таблиці 3 видно, що упродовж останніх років у цілому відбувається безупинне зростання валової продукції сільського господарства, за винятком 2012 року, який виявився несприятливим за погодними умовами.

Відповідно до цього переконливим фактом соціально-економічного зростання населення України та Причорноморського регіону є зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на одну особу (табл. 4).

Із таблиці 4 видно, що показники виробництва валової продукції сільського господарства за період 2005–2012 роки зросли на 45,8%, що свідчить про структурні зрушення у соціально-економічній сфері регіону.

В Україні упродовж останніх років проводилися дослідження щодо оцінки впливу окремих факторів на виробництво додаткової продукції сільського господарства. Згідно з даними [14], на збільшення виробництва продукції мали вплив лише сортооновлення, селекція, генетика та погодні умови, а на зменшення обсягів виробництва продукції – землевпорядний фактор (через відсутність обґрунтованої системи землеустрою

(стабільність землекористування, оптимізація структури угідь, організація сівозмін, контурно-меліоративна організація території, організація здійснення земле охоронних заходів) та внаслідок незадовільного використання меліорованих земель, відсутність заходів з охорони земель та підвищення родючості ґрунтів.

На думку Я.Ю. Орленко [15, с. 87], продовольче забезпечення можна розглядати як «економічну систему, об'єднуючу галузі, підгалузі та виробництва, основною метою яких є виробництво продовольчих товарів та доведення їх до споживача». У значній мірі це зумовлено тим, що у світі постійно збільшується попит на продукти харчування, що пояснюється розвитком економіки різних країн, збільшенням чисельності населення, зростанням доходів населення тощо. Особливий акцент робиться на виробництво так званої органічної продукції, яка має великий попит у споживачів.

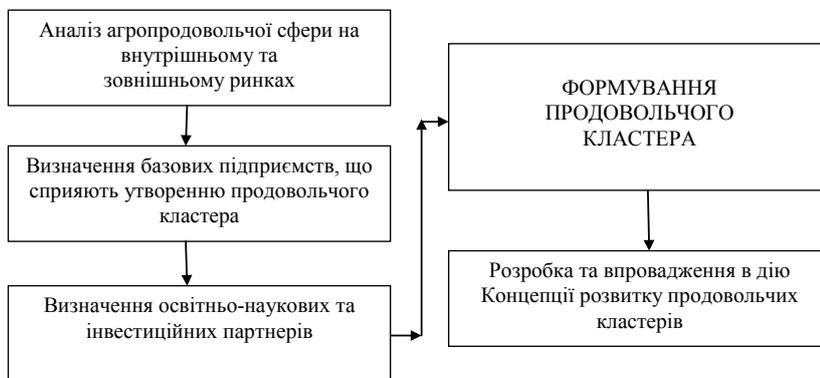


Рис. 2. Концептуальна схема формування аграрного продовольчого кластера



Рис. 3. Основні орієнтири, що забезпечують продовольчу безпеку

Необхідно зазначити, що на ефективність виробництва продуктів харчування для населення важливий вплив справляє кластерний підхід, який активізує перетворення аграрного виробництва на диверсифіковану сферу економіки. До того ж кластерний підхід забезпечує поліпшення не тільки територіальну, а й соціальну специфіку на регіональному і місцевому рівнях, врахування мікроекономічної складової функціонування продовольчого ринку, що є вагомим підставою для формування конкурентоспроможності економіки.

В умовах сталого розвитку економіки важливим є врахування пріоритетів кластеризації у продовольчій сфері, а саме:

1. Створення кластерів сприятиме впровадженню безпечних технологій для сільськогосподарського землекористування та залучення інвестицій.

2. Кластеризація активізує інноваційно-інвестиційний характер сільськогосподарського землекористування, що посилює його конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках.

3. Кластеризація поліпшує бізнес-клімат у господарській діяльності.

4. Ефективність кластерів у їх діяльності виражається підтримкою органів місцевої влади і самоврядування.

Зазначимо, що, на думку О.М. Одінцева [16, с. 142], агропродовольчий кластер – це цілеспрямована група підприємств, яка функціонує на основі таких центрів: генерації наукових знань і бізнесових розробок, підготовки висококваліфікованих спеціалістів.

У цьому зв'язку вважаємо, що продовольча кластеризація має стимулювати розвиток ринку продовольства, формувати розвиток екологобезпечних агровиробництв, використовувати різні джерела технологічних знань, прискорювати розповсюдження інноваційного продукту в національному просторі. Концептуальна схема формування продовольчих кластерів має такий вигляд (рис. 2).

Кластер у продовольчій сфері має сприяти зміцненню конкурентних переваг сільськогосподарського землекористування завдяки використанню нових методів і технологій організації сільськогосподарського виробництва, впровадження найбільш

привабливих методів впливу на покупців, стабілізації та розвитку агропромислового потенціалу, відновленню українського села тощо.

У результаті проведення аналізу продовольчої безпеки нами обґрунтовано основні орієнтири, що сприяють їй (рис. 3).

Висновки з дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Дослідження ролі аграрного сектора у формуванні продовольчої безпеки дозволило зробити висновок, що можливості розв'язання проблеми забезпечення населення продовольством безпосередньо пов'язані з вирішенням питань в агропромисловій сфері економіки України та її регіонів.

Стратегічною метою реформування аграрного сектора України є вектор підвищення життєвого рівня населення на основі збільшення обсягів екологічнобезпечного виробництва продукції сільського господарства та продуктів харчування з неї. При цьому держава повинна здійснювати заходи щодо формування ефективного ринку продовольства виходячи з принципу регулювання цінового паритету у сфері міжгалузевих зв'язків агропромислового комплексу.

Врахування зазначених орієнтирів дозволить суб'єктам господарювання в аграрному секторі економіки стати більш конкурентоспроможними та дозволить отримувати конкурентні переваги в умовах ринкових відносин.

Отже, з огляду на вищезазначене, фактори формування продовольчої безпеки дозволяють викристалізувати конкурентні переваги, які розкривають широкі можливості економічного зростання аграрного сектора країни та її регіонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даниленко А.С. Основні напрями удосконалення земельних відносин та їх роль у формуванні стратегії національної продовольчої безпеки у XXI столітті / А.С. Даниленко // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 28-32.
2. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 8-14.
3. Римская декларация из всемирной продовольственной безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ru.wikipedia.org.
4. Офіційна інформація: Сельскохозяйственные перспективы ОЭСР-ФАО, 2013–2022 годы: основные положения [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: <http://www.fao.org>.
5. Закон України «Про продовольчу безпеку України» від 22 грудня 2011 року № 4227-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/pls/webproc34id.rtf.
6. Гойчук О.І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми: дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.І. Гойчук. – Миколаїв, 2004. – 420 с.
7. Сен А. Экономическая взаимозависимость и мировая продовольственная проблема / А. Сен // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 8-15.
8. Чернелевська О.Л. Парадигма продовольчої безпеки / О.Л. Чернелевська // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 38-42.
9. Шершун М.Х. Екологічна безпека землекористування в сільському господарстві / М.Х. Шершун // Збірник «Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту». – 2013. – № 3. – С. 62-64.
10. Саблук П.Т. Продовольча безпека України / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 3-7.
11. Указ Президента України від 8 червня 2012 року № 389/2012 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 року «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua> / Офіційний сайт Інтернет-представництва Верховної Ради України.
12. Данилко В.К. Статистична оцінка стану, використання та охорони земельних ресурсів / В.К. Данилко // Статистика України. – 2007. – № 1. – С. 10-15.
13. Сільське господарство України за 2013 рік [ред. Н.С. Власенко]. – Державна служба статистики України, 2014. – С. 236.
14. Розвиток держави: пріоритетні напрями земельно-аграрної сфери // Землевпорядний вісник. – 2008. – № 6. – С. 8.
15. Орленко Я.Ю. Розвиток агропромислової інтеграції в системі продовольчого забезпечення держави / Я.Ю. Орленко // «Ольвійський форум – 2013»: стратегії країн Причорноморського регіону в геополітичному просторі: тези. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. – Том 6. – С. 87.
16. Одінцов О.М. Формування інноваційно-інвестиційного механізму агропромислових кластерів / О.М. Одінцов // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 11-14.

УДК 351.85:379:85

Чичкалюк Т.О.*кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки і землекористування
Чорноморського державного університету імені П. Могили***ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ НАДАННЯ
ПЛАТНИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЗБІЛЬШЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО УКРАЇНИ****FORMATION OF ECONOMIC MECHANISM OF PROVISION
OF PAID RECREATIONAL SERVICES AS AN ELEMENT INCREASING
COMPETITIVENESS OF NATURE RESERVE FUND OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто особливості становлення та розвитку системи управління природоохоронними територіями через призму загальнодержавної і регіональної політики. Аналізуються напрями здійснення державного регулювання на основі використання інструментів управління процесами розвитку рекреаційних територій. Запропоновано основні шляхи формування механізмів надання платних рекреаційних послуг на території об'єктів природно-заповідного фонду.

Ключові слова: природно-заповідний фонд, сталий розвиток територій, екологічна мережа, охоронні території, збереження краєвиду, збереження середовища існування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности становления и развития системы управления природоохранными территориями через призму общегосударственной и региональной политики. Анализируются направления осуществления государственного регулирования на основе использования инструментов управления процессами развития рекреационных территорий. Предложены основные пути формирования механизмов предоставления платных рекреационных услуг на территории объектов природно-заповедного фонда.

Ключевые слова: природно-заповедный фонд, устойчивое развитие территорий, экологическая сеть, охраняемые территории, сохранение пейзажа, сохранения среды обитания.

ANNOTATION

The article describes the features of formation and development of environmental areas management system through the prism of national and regional policies. The directions of state regulation based on the use of management tools of recreational areas development are analyzed. The basic ways of forming mechanisms of provision of paid recreational services on the territory of nature reserve fund objects are suggested.

Keywords: nature reserve fund, sustainable area development, protected areas, landscape conservation, habitat conservation.

Постановка проблеми. На планеті Земля природоохоронні території відіграють ключову роль у збереженні її природного каркаса, у відтворенні самого життя та збереженні біологічного різноманіття. На нинішньому етапі розвитку цивілізації жодній світовій проблемі не було присвячено стільки рішень ООН, конвенцій, самітів керівників країн, вищих органів влади держав, світової громадськості, як збереженню біологічного різноманіття та його сталому розвитку. У документах п'ятого конгресу в Дурбані записано, що поки що існує можливість передачі природної і культурної спадщини

майбутнім поколінням. Але це – останній шанс, який сплине, якщо не почати діяти негайно.

Загальний стан біосфери безпосередньо або опосередковано визначає усі виключно сфери життя людського суспільства як духовні і матеріальні, так і політичні. Коли В.І. Вернадський назвав ту частину планети, яку охоплює розумна діяльність людини, ноосферою (сферою розуму), він ще не усвідомлював, що вона може так скоро перетворитись у техносферу – сферу, що загрожує самому життю людини. Люди опинилися перед необхідністю пошуку виходу із глухого кута, «пошуку нових ідеалів та цінностей, надій і вірувань, поглядів на сенс і мету життя, які визначають діяльність індивіда або національного суб'єкта й органічно входять до його вчинків і норм мислення» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення управління регіональним розвитком рекреаційних територій у вітчизняній науці знайшли широке висвітлення у працях: В.Г. Кременя, С.М. Пазиніч, О.С. Пономарьова, В.А. Василенко, Б.Л. Фіногеева, А.М. Бузні та ряду інших дослідників. Вивченню економічних механізмів надання платних рекреаційних послуг природно-заповідними установам України приділяли увагу у своїх дослідженнях В.І. Гетьман, О.М. Любовець, В.В. Горлачук, С.М. Січко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на думку автора, зважаючи на те, що вищеперераховані дослідження мають ґрунтовний характер та їх автори зробили значний внесок у дослідження розвитку рекреаційної сфери, деякі твердження, озвучені в них, вимагають уточнення, в умовах становлення сучасних механізмів державного регулювання територіями природно-заповідного фонду (далі – ПЗФ) в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка напрямів становлення та розвитку системи управління природоохоронними територіями. Головним завданням дослідження постають шляхи формування механізмів надання платних рекреаційних послуг на території об'єктів природно-заповідного фонду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У проекті національної стратегії зміцнення фінансової стійкості природоохоронних територій України, що був створений за підтримки Глобального екологічного фонду і Програми розвитку ООН в Україні ще 2009 р., але не прийнятий і до сьогодні, зазначалось, що наразі ми констатуємо, що вже знищено або дуже змінено близько 65% угруповань та екосистем планети. Збіднюється, погіршується і трансформується біорізноманіття. Розрив функціональних зв'язків екосистем призвів до глобальної екологічної кризи (зміна клімату; руйнування озонового шару; забруднення материків та океанів важкими металами, хімічними сполуками, нафтопродуктами; спустелювання; кислотні дощі тощо), яка в останні 30-40 років істотно погіршила світову економіку, політику, клімат.

Зростає загроза втрати як вже заповідних, так і зарезервованих під заповідання унікальних та еталонних природних комплексів через їхнє нецільове використання та вилучення зі складу земель природно-заповідного фонду. Не відповідає сучасним вимогам стан моніторингу природних комплексів на територіях природно-заповідного фонду міжнародного, загальнодержавного і регіонального значення. Причин такому стану можна нарахувати багато, але основною є низький рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення природоохоронної діяльності та заходів, недотримання чинного законодавства.

Тому в сучасних умовах крім традиційних джерел збільшення об'ємів фінансування (бюджетні надходження усіх рівнів), що на сьогоднішній день викликає багато сумнівів, виникає потреба створення комплексної системи фінансово-економічних інструментів з метою збільшення доходів для ефективного функціонування заповідної справи. Потребує безвідкладного вирішення оптимізація механізму системи використання партнерських відносин між державою і приватним сектором, насамперед для диверсифікації джерел і обсягів фінансування природно-заповідного фонду.

В сучасних умовах розвитку товарно-грошових відносин рекреаційні об'єкти ПЗФ України повинні вписатися у наявне та таке, що постійно розвивається, ринкове середовище. Нагальною проблемою сьогодні стає реструктуризація нинішньої системи рекреаційного господарства, підвищення ефективності використання рекреаційних «продуктів» ПЗФ, які накопичують свою споживчу вартість прямо пропорційно покращенню їх якості.

Важливим є інтегроване використання економічних, фінансових та екологічних механізмів зростання добробуту місцевого населення завдяки створенню нових робочих місць (робота в екотуристичному бізнесі, візит-центрах, обслуговування відвідувачів природно-заповідного фонду тощо).

Зауважимо, що відповідно до ст. 9 Закону України «Про природно-заповідний фонд України» [2], одним з видів використання територій і об'єктів природно-заповідного фонду України, за умови дотримання природоохоронного режиму, який і встановлено цим Законом та іншими законодавчими актами, є використання їх у оздоровчих та інших рекреаційних цілях.

Існує цілий ряд конкретних, суто галузевих проблем розвитку рекреації, але найважливішими з них, на нашу думку, є розробка та законодавче затвердження термінологічно-понятійного апарату в індустрії рекреації, а потім визначення механізму надання платних рекреаційних послуг, їх інфраструктурне забезпечення, оцінка і ранжування рекреаційних природних ресурсів та інвентаризація пам'яток історико-культурної спадщини тощо.

До установ ПЗФ України, де формуються рекреаційні послуги, належать національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, біосферні заповідники, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, ботанічні сади, зоопарки і дендропарки. Необхідно наголосити, що рекреаційна діяльність на природно-заповідних і об'єктах територіях проводиться відповідно до їх функціонального зонування та організовується спеціальними підрозділами адміністрацій установ ПЗУ України (в разі їх наявності) чи іншими підприємствами, установами та організаціями на підставі укладених угод «Про рекреаційну діяльність» з адміністраціями установ ПЗФ, а також із власниками чи користувачами природно-заповідних об'єктів, що беруть на себе відповідальність за їх охорону та збереження перед Україною та її народом.

З метою упорядкованого використання природних ресурсів, поліпшення фінансового стану і вдосконалення рекреаційної діяльності установ ПЗФ України та виконання Закону України «Про природно-заповідний фонд України» [2, ст.ст. 22, 47] і Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 41), Міністерством природи України розроблена і Кабінетом Міністрів України затверджена постанова «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися бюджетними установами природно-заповідного фонду». Об'єктами плати є всі види ресурсів, які експлуатуються в порядку спеціального використання, а суб'єктами виступають установи ПЗФ, які здійснюють таке використання в порядку надання послуг [3].

Важливо сформулювати й уніфікувати саме визначення рекреаційної послуги, за словами вченого В.І. Гетьмана, це – «послуга зі споживними вартістю і властивостями, що реалізуються в діяльності, спрямованій на задоволення потреб людини у відпочинку, туризмі та санаторно-курортному лікуванні, і процес створення якої збігається з її споживанням відпочиваючими (туристами) та уречевлюється у продуктах їх трудової діяльності» [4]. Собівартість

рекреаційних послуг включає затратні витрати на створення та реалізацію послуг, що пов'язані з відпочинком, туризмом, санаторно-курортним лікуванням, а також на природоохоронні заходи з утримання самої рекреаційної території.

Розміри плати за рекреаційні послуги базуються на вартості відповідних природоохоронних заходів і визначаються з урахуванням ряду чинників якісного та кількісного складу ресурсів, їх поширення, дефіцитності та кількісного стану ресурсів, а також їх поширення, цінності, дефіцитності, унікальності, винятковості, можливостей відтворення, доступності при експлуатації, комплексності та продуктивності, вартості реалізації послуг, частки витрат, пов'язаних з утриманням об'єктів ПЗФ.

Розмір плати за рекреаційну послугу (W) обчислюється шляхом множення нормативу (N) на відповідні коефіцієнти ($K1, K2$) за формулою:

$$W = N K1 K2, \quad (1)$$

де W – плата за рекреаційну послугу;

N – норматив плати;

$K1$ – коефіцієнт співвідношення об'єктів ПЗФ і категорій природних ландшафтних комплексів;

$K2$ – коефіцієнт співвідношення об'єктів ПЗФ і категорій рекреаційних територій.

Нормативи плати (N) розраховуються за формулою:

$$N = Q1 + Q2 + Q3, \quad (2)$$

де $Q1$ – споживна вартість рекреаційних послуг;

$Q2$ – вартість природоохоронних заходів у межах об'єкту ПЗФ;

$Q3$ – часткові витрати, пов'язані з утриманням об'єкта ПЗФ (заробітна платня екскурсоводів, оренда приміщень, витрати на виготовлення єдиного платіжного документу тощо).

Оплату за відвідування територій, які належать установам природно-заповідного фонду, здійснюють тільки працівники цих установ. При збиранні плати відвідувачам надається платіжний документ – переписка встановленої форми, що затверджується у визначений спосіб і є уніфікованою.

Кошти, які надходять до установ ПЗФ України від надання платних послуг не підлягають вилученню і використовуються відповідно до затверджених кошторисів доходів і видатків на здійснення заходів щодо охорони природно-заповідних територій і об'єктів, розвиток рекреаційної інфраструктури, відшкодування витрат на здійснення рекреаційних послуг, поліпшення матеріально-технічного забезпечення установ природно-заповідного фонду.

Зокрема, у національному природному парку «Білобережжя Святослава», що на Миколаївщині, минулого року було зібрано близько 50 тис. грн, що дозволило проводити своїми силами певні природоохоронні заходи. Для прикладу: у розділі 5 «Заходи щодо збереження та відтворення фауни» затверджених кошторисів доходів і видатків зазначено, що цим розділом на рік заплановано видатків у розмірі 5 тис. грн та фактично використано 5 тис. грн.

А саме з метою створення умов для гніздування птахів на озерах встановлено 80 штучних острівців. Найбільш ефективними вони виявились на території Покровсько-Хуторського відділення, де були виявлені гніздівлі: крячок рябодзьобих, куликів довгоногів, лебеда крикуна, крижня, пухівки. Для сприяння відтворенню рибних запасів виготовлено (сплетено з виноградної лози та соснових гілок) та розміщено в Дніпровсько-Бузькому лимані 470 штучних гнізд для відкладання ікри, на яких згодом було виявлено ікру карпових риб та різних видів бичків. Щільність відкладання ікри складає 10 шт. на 1 см², загальна площа гнізд складає 353 м². Отже, загальна кількість відкладеної ікри на штучних гніздах, встановлених на нерестових ділянках Дніпровсько-Бузького лиману та Ягорлицької затоки складає 3,5 млн штук [5; 6].

Висновки. Для становлення рекреаційної галузі, зокрема в межах природно-заповідних територій, не має актуальнішого завдання, ніж формування нормативно-законодавчого поля й реалізація принципів науково-обґрунтованого механізму надання платних рекреаційних послуг, взаємодія із суб'єктами господарювання в туристичній галузі з метою вилучення коштів для створення відповідно до світових стандартів рекреаційно-господарської інфраструктури. Об'єкти (установи) ПЗФ повинні мати юридичне право, на кшталт розвинених країн світу, самостійно на засадах госпрозрахунку заробляти гроші. Функцію контролю за їх цільовим використанням зобов'язаний здійснювати спеціально уповноважений орган державного управління і його регіональні представництва, за умови збільшення ролі у цьому питанні громадських організацій (серед яких і міжнародні).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кремень В.Г., Пазиніч С.М., Пономарьов О.С. Філософія управління: підручник / В.Г. Кремень, С.М. Пазиніч, О.С. Пономарьов. – К.: Знання України, 2007. – 360 с.
2. Про природно-заповідний фонд України: Закон України від 16.06.1992 р. № 2456-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.
3. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 р. № 1264-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
4. Гетьман В.І. Економічний механізм надання платних рекреаційних послуг природно-заповідними установами України: теорія практика: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Туризм у XXI столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості» / В.І. Гетьман. – К.: Знання України, 2002. – 555 с.
5. Пояснювальна записка до звіту про виконання плану природоохоронних заходів національним природним парком «Білобережжя Святослава» за 2013 р.
6. Чичкалюк Т.О. Природно-ресурсне забезпечення розвитку туристичної інфраструктури Миколаївської області (динаміка і стан): матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Сучасні тенденції розвитку туризму» / Т.О. Чичкалюк. – Миколаїв: ВП «МФ КНУКІМ», 2013. – 64 с.

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 369.54

Биховченко В.П.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Національного університету державної податкової служби України

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN TERMS OF REFORMING THE PENSION SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Узагальнено зміни щодо виплати пенсій пенсіонерам, які працюють на спеціальних посадах. Акцентовано на зміні віку виходу на пенсію для жінок. Обґрунтовано необхідність розробки довгострокової стратегії розвитку пенсійної системи.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, пенсійна реформа, пенсійні виплати, пенсіонер, пенсійний вік.

АННОТАЦИЯ

Обобщены изменения по выплатах пенсий работающим пенсионерам на специальных постах. Акцентировано на изменении возраста выхода на пенсию для женщин. Обоснована необходимость разработки долгосрочной стратегии развития пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионная реформа, пенсионные выплаты, пенсионер, пенсионный возраст.

ANNOTATION

This article summarizes the changes in pension payments to pensioners occupying special positions. Attention is focused on changing the retirement age for women. The necessity of developing long-term strategy of the pension system development is proved.

Keywords: pension provision, pension reform, pension payments, pensioner, pension age.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України пенсійне забезпечення є одним із найактуальніших питань. Сьогодні вітчизняна пенсійна система зазнала багато змін, що спонукало населення до її недовіри. Єдиним питанням, яке не викликає сумніву, це те, що про особисту пенсію слід замислюватися та дбати задовго до її настання, прорахувавши все до останньої копійки, аби говорити про гідне життя, а не животіння після завершення трудового стажу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми реформування системи пенсійного забезпечення, визначення основних напрямів його здійснення відображено в працях вітчизняних і зарубіжних вчених економістів, а саме: Н. Борисенка, Е. Карпунина, Б. Надточія, С. Парамоновой, Ю. Чистобаєвой та ін. Проте проблема визначення вектора реформування системи пенсійного забезпечення з метою її

актуалізації та відповідності новим реаліям ринкової економіки на тлі складного демографічного стану суспільства потребує нових підходів.

Формування цілей статті (постановкам завдання). Узагальнення теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення пенсійної системи України та її фінансового забезпечення в умовах реформування. Це дасть змогу забезпечити належний рівень життя людей похилого віку та решти категорій непрацездатних осіб на засадах соціальної справедливості, гармонізувати відносини між поколіннями, сприяти економічному зростанню держави загалом, і зокрема забезпечити стабільність функціонування пенсійної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійне забезпечення в Україні є основною складовою системи соціального захисту. Це спричинено значною часткою пенсіонерів у складі населення, що сьогодні становить 28,6% (і згідно з прогнозами у 2015 році збільшиться до 31%), а також питомою вагою пенсійних виплат у сукупних соціальних трансфертах.

Необхідність розробки довгострокової стратегії розвитку пенсійної системи обумовлена її незадовільною ефективністю в частині фінансування державних пенсійних зобов'язань із власних джерел і, відповідно, швидким посиленням розбалансування бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ), зростанням його залежності від держбюджетних трансфертів, відставанням динаміки рівня життя пенсіонерів, які сформуливали свої пенсійні права переважно в умовах дії радянського пенсійного законодавства.

Реформа пенсійної системи в Україні покликана змінити баланс економічних і соціальних інтересів у державі, посилити стимули до праці та детінізації заробітної плати, заохочувати заощадження застрахованих осіб на старість, диверсифікувати джерела фінан-

сування пенсій завдяки поєднанню внесків на соціальне страхування та обов'язкових і добровільних накопичень. Проте низька заробітна плата, що у третини працюючих не перебільшує прожитковий мінімум, вилучення значної частини працюючих із загальної системи сплати внесків до Пенсійного фонду та високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення особами пенсійного віку обумовлюють незбалансованість вітчизняної пенсійної системи.

З 1 квітня 2015 року набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення» № 213-VIII від 2 березня 2015, яким встановлюється особливий порядок виплати пенсії працюючим пенсіонерам.

Незалежно від факту роботи та посади, на якій працюють пенсіонери, призначена пенсія (незалежно від її виду та Закону, згідно з яким призначена) виплачується в повному обсязі інвалідам I та II груп, інвалідам війни III групи та учасникам бойових дій, особам, на яких поширюється чинність пункту 1 статті 10 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», та особам, на яких поширюється дія пункту 3 Прикінцевих положень Закону.

Перший блок стосується виплат пенсій пенсіонерам, які працюють на спеціальних посадах. Це стосується державних службовців, прокурорів, суддів, народних депутатів, деяких інших категорій працівників. Внесені до 14 пенсійних законів зміни передбачають, що у період роботи на зазначених посадах призначені пенсії не виплачуються до звільнення з роботи. Водночас немає значення вид пенсії та закон, згідно з яким її призначено. До того ж пенсіонер має право вибору: продовжувати працювати на спецпосаді та отримувати заробітну плату чи звільнитися з посади і отримувати пенсію.

Зазначена норма не поширюється на інвалідів I та II груп, інвалідів війни III групи, учасників бойових дій, членів сімей померлих чи загиблих військовослужбовців, учасників антитерористичної операції. Усі вони на будь-якій роботі будуть отримувати призначену пенсію в повному обсязі.

Пенсіонери-науковці, які працюють на спецпосадах, зможуть одержувати 85% належної їм пенсії, обчисленої за загальними правилами.

Зазначені нововведення стосуватимуться майже 11 тис. осіб, які працюють на спецпосадах. Вони набувають чинності з 1 квітня і є черговим кроком уніфікації пенсійного законодавства та запровадження єдиних принципів пенсійного забезпечення для всіх категорій

громадян. До 1 травня поточного року уряд має подати на розгляд Верховної Ради України законопроект, який має остаточно усунути різні підходи в пенсійному забезпеченні.

Другий блок стосується порядку виплати пенсій іншим категоріям працюючих пенсіонерів. Для них передбачено, що у період роботи виплачується 85% призначеного розміру пенсії. Це стосується лише пенсіонерів, розмір пенсії яких перевищує 1,5 розміру прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність, – 1423,5 грн.

Пенсії, що призначені в розмірі менш ніж 1423,5 грн., працюючим пенсіонерам виплачуються в повному обсязі. У працюючих пенсіонерів, у яких розмір пенсії більше 1 423,5 грн. і яким пенсія буде виплачуватися на рівні 85%, у будь-якому разі розмір пенсії до виплати становитиме не менш як 1423,5 грн.

Зазначена норма діятиме до 1 січня 2016 року та стосуватиметься 659 тис. пенсіонерів, або 5,45% їх загальної чисельності¹ [2].

Працюючим пенсіонерам з числа інвалідів I та II груп, інвалідів війни III групи, учасників бойових дій, членів сімей загиблих військовослужбовців та пенсіонерів, пенсії яким призначені відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», пенсія виплачується в повному обсязі незалежно від розміру.

У всіх випадках після звільнення з роботи, в тому числі зі спецпосад, виплата пенсії поновлюється в повному обсязі.

Третій блок, стосується зміни умов призначення пенсій на пільгових умовах і за вислугу років. По-перше, з 1 квітня 2015 року поетапно змінюється вік жінок, необхідний для призначення пенсій на пільгових умовах.

Вік виходу на пенсію жінок змінюється:

а) з 45 років до 50 років для жінок, які народилися після 1 квітня 1970 р. за списком № 1 (перелік особливо шкідливих та особливо важких професій та робіт затверджено Кабінетом Міністрів України);

б) з 50 років до 55 років для жінок, які народилися після 1 квітня 1965 р.:

– за списком № 2 (перелік шкідливих і важких професій та робіт затверджених Кабінетом Міністрів України);

– трактористи-машиністи;

– доярки, свинарки;

– зайняті на вирощуванні тютюну;

– робітниця текстильного виробництва;

– водії міського пасажирського транспорту.

Цей процес відбуватиметься поступово протягом 10 років – кожного року на 6 місяців. Зазначена зміна є необхідністю узгодити пільговий пенсійний вік жінок із загальним пенсійним віком для жінок, який поетапно змінюється починаючи з 1 жовтня 2011 року. Також поетапно на 6 місяців за рік змінюється загальний стаж роботи для призначення пенсій на

¹ Довідково: на обліку перебувають усього 2666242 працюючих пенсіонери, або 21,9% загальної чисельності пенсіонерів. Середній розмір пенсії працюючих пенсіонерів – 1759,26 грн.

пільгових умовах. Водночас необхідна тривалість пільгового стажу залишається без змін².

Станом на 1 березня 2015 року заборгованість підприємств по відшкодуванню витрат на виплату та доставку пільгових пенсій становила 7,7 млрд. грн. Це призводить до необхідності здійснювати виплату пільгових пенсій фактично за рахунок усіх інших пенсіонерів.

По-друге, на 5 років поетапно протягом 10 років на 6 місяців за рік змінюється тривалість загального стажу роботи, необхідного для призначення пенсії за вислугу років, а для окремих категорій працівників – необхідної вислуги років. Це стосується, зокрема, робітників локомотивних бригад, працівників на польових геологорозвідувальних роботах, робітників на лісозаготівлях і лісосплаві, плавскладу флоту, працівників освіти та охорони здоров'я, артистів та ін.

Водночас умови призначення пенсій за вислугу років у частині тривалості раніше набутого спеціального стажу залишаються незмінними. Зміни умов призначення пільгових пенсій та пенсій за вислугу років торкнуться лише нових пенсіонерів, орієнтовно 27,9 тис. осіб, з яких 23,3 тис. – жінки.

Зазначені зміни пенсійного законодавства стосуються загалом щонайбільше 700 тис. осіб.

Решта 11,5 млн. пенсіонерів отримуватимуть свої пенсії як і раніше у повному обсязі за встановленим графіком.

Реформування пенсійного забезпечення, сприяння продуктивній зайнятості й підвищення життєвого рівня населення є найважливішими напрямками соціально-економічної політики майже всіх країн, особливо нині, в умовах фінансово-економічної кризи. Досвід зарубіжних країн у реформуванні системи пенсійного забезпечення досить різноманітний, кожна країна має свою специфічну систему пенсійного забезпечення з урахування економічного розвитку, кількості населення, традицій та системи державного управління.

² Довідково: законодавством передбачено, що відшкодування коштів на виплату та доставку пільгових пенсій здійснюється Пенсійному фонду України за рахунок коштів підприємств. Проте відшкодовується лише 64,1% зазначених витрат.

Ключовим завданням для України є формування своєї особливої системи, яка б враховувала специфіку економіки, ментальність, певні традиції, негативний і позитивний зарубіжний досвід у реформуванні пенсійних систем.

Світовий досвід демонструє, що безболісних пенсійних реформ не існує. Тож усі країни, які зважилися на пенсійні перетворення, стикалися з невдоволенням населення, протестами профспілок, складними періодами переходу від старих до нових систем. Однак держави, яким удалося здійснити успішні реформи, вже підвищили і продовжують підвищувати пенсії своїм громадянам. Ті, хто не зважився на радикальні кроки, робили це пізніше, але втрати від реформ були відчутнішими.

Висновки. Можна сподіватися, що успішне проведення пенсійної реформи забезпечить поступове зменшення дефіциту ПФУ у спосіб звільнення солідарної системи від невластивих їй видатків і підвищення обсягів надходжень у результаті детінізації зайнятості, а також консолідацію додаткових державних видатків, що спрямовані на соціальне забезпечення людей похилого віку. Можливість уніфікації пенсійного законодавства в Пенсійному кодексі України з метою осучаснення системи пенсійних пільг та обґрунтування їх інвентаризації за професійною та соціальною ознаками. Сприятиме підвищенню довіри населення до діяльності недержавних пенсійних фондів та активної участі у них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України / База даних Верховної Ради України «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
2. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
4. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем: програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II). – Київ, 2014. – 27 с.

УДК 330.342.146(477)

Васьковська Н.О.

*аспірант кафедри історії та теорії господарства,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СФЕРА ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ****SOCIO-ECONOMIC SPHERE OF THE UKRAINE'S ECONOMIC SYSTEM:
CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

Проведено дослідження загального стану функціонування соціально-економічної сфери господарської системи України. Визначено головні стримуючі чинники розвитку цієї сфери та її складових. Розроблено низку пропозицій, спрямованих на підвищення рівня ефективності соціально-економічної сфери з урахуванням сучасних тенденцій розвитку вітчизняної економічної системи.

Ключові слова: економічна система, соціально-економічна сфера, економічні інститути, соціальна політика, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Проведено исследование общее состояние функционирования социально-экономической сферы хозяйственной системы Украины. Определены главные сдерживающие факторы развития данной сферы и ее составляющих. Разработано ряд предложений, направленных на повышения уровня эффективности социально-экономической сферы с учетом современных тенденций развития отечественной экономической системы.

Ключевые слова: экономическая система, социально-экономическая сфера, экономические институты, социальная политика, экономическое развитие

ANNOTATION

The article studied the general condition of operation of socio-economic sphere of the Ukraine's economic system. The major constraints of this sector and its components are determined. There are developed a number of proposals aimed at improving the efficiency of the socio-economic sphere, considering current trends in the national economic system.

Keywords: economic system, socio-economic sphere, economic institutions, social policy, economic development.

Постановка проблеми. Актуальність досліджень, спрямованих на вивчення природи соціально-економічної сфери, зумовлена наявністю значної кількості соціальних проблем та їх негативним впливом на функціонування вітчизняної господарської системи. Зокрема, відсутність довгострокових стратегічних програм та ефективних механізмів державного регулювання призвели до деформації багатьох соціально-економічних інститутів, тоді як власне сама соціально-економічна сфера поступово втратила здатність до розвитку та спроможність відповідати на важливі запити з боку суспільства. Тому вкрай важливим на теоретичному та практичному рівнях є вирішення наявних проблем за рахунок формування дієвих механізмів та заходів соціальної політики заснованої на активному взаємозв'язку між соціальною справедливістю та економічною

ефективністю у вирішенні соціально-економічних проблем. За таких умов зусилля науковців повинні бути спрямовані на створення нових підходів та методик, які б сприяли якісному форматуванню вітчизняної соціально-економічної сфери та господарської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова проблематика пов'язана з дослідженням різноманітних аспектів функціонування соціально-економічної сфери та її складових сьогодні є доволі популярною. Так, питання соціального забезпечення та захисту розкриваються у працях Н.А. Балтачєєвої та М.І. Мальваного; функціонуванням інститутів соціально-трудових відносин займаються такі дослідники, як Д.П. Богиня, Н.П. Борецька, О.А. Грїшнова, А.М. Колот, Е.М. Лібанова, С.М. Грїневська, О.Ф. Новікова, В.В. Онїкієнко; проблеми вітчизняної освітньої системи представлені в роботах О.В. Длугопольського, Г.З. Чекаловської, І.П. Кінаш, В.І. Куценко. Значну роль у висвітленні сучасного стану соціально-економічної сфери виконують дослідження Інституту економіки та прогнозування НАН України, котрий майже щороку публікує доповіді та результати досліджень, які спрямовані на оцінку та удосконалення соціально-економічного розвитку країни, а також відображені в аналітичних звітах Державної служби статистики України та доповідях міжнародних організацій (МОП, ООН тощо).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з динамічними змінами у функціонуванні вітчизняної соціально-економічної сфери гострою постає проблема в пошуку нових джерел її розвитку. Саме тому ця робота присвячена загальному аналізу існуючих проблем, що були притаманними цій сфері протягом декількох останніх років.

Формування цілей статті (постановка завдання). Оцінка сучасного стану функціонування соціально-економічної сфери України та виявлення перспектив її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна сфера є однією з ключових підсистем господарської системи суспільства. Головна мета її існування полягає в забезпеченні відтворення людини як економічного суб'єкта, формуванні та розвитку його трудового

потенціалу, створенні сприятливих умов для підвищення якості життя, реалізації здібностей та отримання нових професійних навичок.

Досліджуючи сутнісні характеристики цієї сфери, слід підкреслити її відмінність від соціальної сфери суспільства, оскільки зміст останньої розкривається через процеси взаємодії між індивідами та їх групами, в її межах вивчаються проблеми стратифікації суспільства, визначення статусів та ролей індивідів тощо. В теоретико-методологічному аспекті таке розмежування можна пояснити потребою у визначенні міждисциплінарних меж економічних досліджень та звернення уваги на ті соціальні сторони економічного розвитку, що лежать в основі предмету та об'єкту наукового пізнання економічної науки.

У науковій літературі не існує також єдиної думки щодо виокремлення структурних елементів соціально-економічної сфери, її розглядають як сукупність галузей нематеріального виробництва, сферу послуг, спрямованих на забезпечення соціальних потреб індивідів тощо. Вітчизняний науковець С.В. Степаненко запропонував розглядати структуру соціально-економічної сфери у вигляді цілісної організованої системи, що складається з чотирьох основних сфер (підсистем):

1) сфера соціально-трудова відносин, де функціонує значна кількість економічних інститутів, котрі забезпечують регулювання трудових відносин між найманим працівником, роботодавцем та державою («система трипартизму»); ця сфера сприяє розвитку трудового потенціалу економічних суб'єктів. До її складу входять такі інститути, як зайнятість, оплати праці, найму, соціального захисту працівників тощо;

2) домогосподарства, що становлять підсистему, в межах якої відбувається відтворення трудових ресурсів за рахунок заробітної плати, споживання благ. Домогосподарства є основними споживачами соціальних послуг, також реалізація цілей соціальної політики безпосередньо залежить від активності чи пасивності домогосподарств в процесі економічної діяльності;

3) сфера освіти та професійної підготовки, що виступає головним елементом у розвитку трудового потенціалу, оскільки інститути освіти дозволяють отримати певний рівень знань, котрий сприяє підвищенню рівня освіченості працівника, а також здобуття нових професійних навичок або вдосконалення вже існуючих;

4) сфера охорони здоров'я, яка сприяє підтримці фізичного стану людини. Від рівня розвитку цієї сфери залежить фізичні можливості людини як найманого працівника [1, с. 128–137].

Виокремлення цієї структури зумовлено двома аспектами, перший полягає в тому, що людина, як економічний суб'єкт, керується прагненням задовольнити свої економічні потреби, другий, пов'язаний з тим, що базовими засадами функціонування соціально-економічної системи є принципи, засновані на цінностях

свободи, рівності, солідарності та братерства. Водночас основними засобами, за допомогою яких здійснюється організація соціально-економічної сфери, є економічні інститути та економічні організації. В цьому контексті економічні інститути здійснюють координацію та регулювання дій економічних організацій, останні, своєю чергою, виступають засобом досягнення цілей економічних суб'єктів. За рахунок цього соціально-економічна сфера формується у цілісне системне утворення.

Здійснюючи аналіз сучасного стану функціонування вітчизняної соціально-економічної сфери відповідно до цієї структури, варто підкреслити, що сьогодні для неї притаманний ряд негативних тенденцій. Найбільш значущим негативним чинником за останній рік стала складна ситуація на Сході країни та похідні від неї проблеми. Водночас знецінення національної валюти, зниження соціальної захищеності населення, заборгованість по виплаті заробітної плати та психологічна напруженість лише сприяють виникненню нових проблем поряд з вже існуючими. В той же час пакет реформ, що були репрезентовані урядом країни вкотре підкреслив складність проблем пов'язаних з забезпеченням соціально-економічної сфери у фінансовому і в управлінському сенсі.

Сьогодні в межах сфери соціально-трудова відносин спостерігається стрімке зростання рівня безробіття. Так, кількість безробітних у віці від 15 до 70 років у 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшилась на 154 тис. осіб, відповідно 1,7 млн. осіб мають статус «безробітний». Водночас можна припустити, що реально існуючий рівень безробіття дещо вищий, оскільки не всі безробітні реєструються в центрах державної служби зайнятості. Також протягом останніх років зберігається тенденція до збільшення кількості населення, що належить до так званої категорії «економічно неактивного» (пенсіонери, учні студенти). У 2014 р. чисельність цієї категорії становила приблизно 11,7 млн. осіб [2]. Загалом ця ситуація є загальносвітовою тенденцією та пов'язана з процесом «старіння націй». Найбільш прогресивними методами регулювання пенсійної системи за таких умов є підвищення пенсійного віку, що здійснюється з метою консолідації бюджетних коштів та заходи, спрямовані на зменшення навантаження на економічно активне населення через підвищення індивідуальної відповідальності, що призвело б в подальшому до формування на цій базі системи недержавної пенсійної системи. Популяризація недержавного пенсійного забезпечення дозволяє людині забезпечити гідний дохід в старості та не залежати від держави, тому для України такий досвід може бути дуже корисним. Так, досліджуючи особливості пенсійної системи, вітчизняний науковець Д.П. Богиня, запропонував формування недержавної пенсійної системи реалізовувати через такі структури, як:

– пенсійні фонди (шляхом укладання пенсійних контрактів);

– страхові організації (методом укладання договорів страхування про довічну пенсію, пенсію на певний строк, страхування ризику виплати пенсії по інвалідності і виплати у випадку смерті);

– банківські установи (з використанням укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для нагромадження пенсійних заощаджень) [3, с. 13].

Розвиток пенсійної системи, що заснована на внесках фізичних осіб повинна передбачати і формування стійкої фінансової системи країни з метою стабілізації очікувань громадян.

Домогосподарства здебільшого існують за рахунок заробітної плати, тому від її розміру залежать можливості громадян у підвищенні особистого благополуччя та соціальному розвитку. За даними статистичних досліджень середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників підприємств у 2014 р. порівняно з 2013 р. зросла на 5,3% і становила 3368 грн., що у 2,8 разів вище рівня мінімальної заробітної плати (1218 грн.). Водночас слід враховувати значне зростання цін, особливо на продукти харчування та комунальні послуги. Ця ситуація негативно відобразилась на платоспроможності громадян. Існує також значна проблема з заборгованістю по виплаті заробітної плати, з січня 2014 р. розмір заборгованості становив 753,0 млн. грн., тоді як на кінець року цей показник зріс до позначки 2366,9 млн. грн. [2].

Фактично ці дані лише відображають один бік соціально-економічного життя населення, а інколи викривлюють загальний стан функціонування економічної системи. Для прикладу, протягом останніх років спостерігається тенденція до зростання державних витрат на соціальне забезпечення. У 2007 р. загальні видатки на соціальний захист населення становили 151521,0 млн. грн., тоді як в 2011 р. витрати збільшились майже в 2,5 рази до 312371,9 млн. грн. [5, с. 9]. Але з погляду сучасних реалій, це зростання не відбилося на покращенні стану громадян. Тому можна виділити низку основних стримуючих чинників, що негативно впливають на розвиток соціального забезпечення та унеможливають підвищення добробуту громадян країни варто віднести такі:

- низька адресність;
- низький рівень охоплення бідних верств населення;
- неефективне управління системою соціальної підтримки населення;
- неефективна поведінка споживачів (нераціональне використання наявних ресурсів);
- навантаження на бюджет [5, с. 302].

Сучасна вітчизняна система соціального захисту, на думку О.В. Длугопольського, є своєрідним «еклектичним поєднанням соціалістичної моделі соціального захисту з абсолютизацією ролі держави з елементами сканди-

навської та корпоративних моделей» [6, с. 155]. Для системи соціального захисту характерним є занадто високий рівень підтримки населення, результатом якого є нераціональне фінансування з боку держави та зменшення у людей економічної мотивації до праці.

Що ж стосується ще одного важливого елемента соціально-економічної сфери, а саме системи охорони здоров'я, то вона не отримує належного рівня фінансування майже з часу здобуття незалежності. Зростання кількості приватних клінік позитивно вплинуло на розширення спектру надання медичних послуг, але і в цьому сегменті існують приховані загрози. Складною залишається проблема з державними закупівлями ліків, у зв'язку зі спекуляціями та високим рівнем корупції.

Вітчизняна система освіти, як і система охорони здоров'я, перебуває в досить складному становищі. Сьогодні для неї можна виділити низку таких проблем:

- якість освіти не відповідає очікуванням роботодавців;
- кількість випускників не відповідає потребам економіки, тобто спостерігається так зване «викривлення» професій, що притаманна вітчизняній системі вищої освіти;
- система освіти не розвиває важливих навиків для конкурентоздатності працівників;
- недофінансування галузі [7, с. 36].

Щодо розвитку науки в Україні, то фінансування наукових та науково-технічних робіт в 1996 р. становило 1111,7 млн. грн., тоді як в 2013 р. цей показник зріс до 11781,1 млн. грн. Водночас питома вага обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у структурі ВВП становила відповідно 1,36% в 1996 р. та 0,81% у 2013 р. [8]. Такий стан у науковій сфері вказує на те, що наукова діяльність занепадає, тоді як у світі її фінансування є одним з пріоритетних напрямів державного регулювання.

Значну роль у розвитку та регулюванні соціально-економічної сфери виконує нормативно-правова база. Наявність значної кількості законодавчих та нормативно-правових актів лише підвищують рівень бюрократизації надання важливих соціальних гарантій та пільг, а в деяких випадках навіть сприяють маніпуляціям з текстом документів. Величезною проблемою залишається неправомірне надання пільг, відсутність реальних управлінських рішень спрямованих на покращення механізмів соціальної політики. Уряд будь-якої країни несе відповідальність за прийняття того чи іншого політичного рішення, особливо якщо ці рішення впливають на соціальний розвиток усієї країни та забезпечення благополуччя її громадян. Налагодження системи управління державними витратами в цій сфері можуть зекономити значну кількість державних коштів, сюди можна віднести проблему оптимізації витрат, контроль за фінансовими ресурсами, пошук нових шляхів фінансової підтримки, формування пакетів соціальних реформ тощо.

Висновки. Важливість забезпечення ефективної соціально-економічної сфери пояснюється тим, що економічне зростання неможливе без соціального розвитку. Для того, щоб сформувати платформу для «соціального старту», варто змінити у громадян відношення до соціальної підтримки держави. Тому насамперед доцільним є проведення таких системних перетворень:

1) створити відповідну нормативно-правову базу, котра надала б можливість контролювати бюджетні видатки, якість надання послуг та визначення категорій одержувачів, або умови за якими громадянам надаватиметься право на отримання пільг, соціальних виплат тощо;

2) сформувати основні пріоритетні напрями та цілі соціальної політики, досягнення яких впливатимуть на розвиток соціально-економічної сфери на декілька років вперед;

3) забезпечити розвиток системи приватного пенсійного забезпечення з метою формування індивідуальної відповідальності громадян за своє благополуччя в старості;

4) підвищення ефективності системи охорони здоров'я на основі запровадження обов'язкового медичного страхування;

5) освітня система повинна відповідати ринку праці та бути гнучкою, що можна досягти за рахунок формування цілої системи заходів направлених на підвищення якості освіти та отримання реальних професійних навичок. Створення висококваліфікованих робочих місць, та на цій основі підготовка фахівців з відповідними знаннями та навичкам тощо.

Загалом держава повинна, з одного боку, нести відповідальність за своїх громадян та підтримувати їх, а з іншого, мотивувати їх до

індивідуальної відповідальності. Лише такий консенсус спроможний забезпечити добробут та високий рівень життя населення країни

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): монографія / С.В. Степаненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Богиня Д.П. Соціальні пріоритети у подоланні фінансово-економічної кризи / Д.П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. — 2012. — № 6. — Т. 2. — С. 11–13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.khnu.km.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1472/1/011-013.pdf>.
4. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник Державного комітету статистики України. – 2013. – С. 123.
5. Балтачєєва Н.А. Стратегія розвитку системи соціального захисту в Україні / Н.А. Балтачєєва // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 302–309 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2012_1-2_40.pdf.
6. Длугопольський О.В. Державна політика у сфері соціального захисту населення: аспекти відповідальності суспільного сектору / О.В. Длугопольський // Наука й економіка. – 2009. – № 4 (16). – Т. 2 – С. 148–156.
7. Длугопольський А.В., Чекаловская Г.З. Образование как фактор формирования человеческого капитала и экономического роста (на примере Украины) / А.В. Длугопольский, Г.З. Чекаловская // Теоретическая экономика. – 2013. – № 3. – С. 32–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/721.pdf>.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.

УДК 27.00.06

Зубарева М.А.

кандидат наук із соціальних комунікацій,
старший викладач кафедри документознавства
та інформаційної діяльності
Національного університету «Острозька академія»

ІНСТРУМЕНТИ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ГОТЕЛЮ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

TOOLS OF HOTEL POPULARIZATION IN SOCIAL NETWORKS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто поняття та особливості використання соціальних мереж як інструменту популяризації готелю. Охарактеризовані практичні аспекти використання соціальних мереж, таких як Facebook, Twitter, FourSquare, Pinterest, Instagram та ін. Серед інструментів функціоналу соціальних мереж щодо популяризації готелю розглянуто геолокаційні сервіси, SMO і SMM, прямий маркетинг з використанням e-mail, RSS тощо, Інтернет-брендинг.

Ключові слова: готельний бізнес, готельєр, електронна комерція, соціальна мережа, соціальні медіа, контент, трафік, PR-технології.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены понятие и особенности использования социальных сетей как инструмента популяризации отеля. Охарактеризованы практические аспекты использования социальных сетей, таких как Facebook, Twitter, FourSquare, Pinterest, Instagram и др. Среди инструментов функционала социальных сетей по популяризации отеля рассмотрены геолокационные сервисы, SMO и SMM, прямой маркетинг с использованием e-mail, RSS и т. п., Интернет-брендинг.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, отельер, электронная коммерция, социальная сеть, социальные медиа, контент, трафик, PR-технологии.

ANNOTATION

The article deals with the concept and features of social networking as a tool for hotel popularization. The author characterized the practical aspects of using social networks like Facebook, Twitter, FourSquare, Pinterest, Instagram and others. The tools of social networking functionality as to popularization of hotel include geolocation services, SMO and SMM, direct marketing using e-mail, RSS, etc., Internet branding.

Keywords: hotel business, hotelier, e-commerce, social networking, social media, content, traffic, PR-technologies.

Постановка проблеми. Потенційні клієнти готельного бізнесу живуть за сотні і тисячі кілометрів, тому офлайнова реклама для готелів працює дуже обмежено. Інтернет давно зняв цю проблему, дозволивши залучати туристів з будь-яких міст і країн. Популяризація готелю засобами Інтернет охоплює такі елементи системи як: медійна реклама, контекстна реклама, пошуковий маркетинг загалом і SEO зокрема, просування в соціальних мережах: SMO і SMM, прямий маркетинг з використанням e-mail, RSS і т. п., Інтернет-брендинг та ін.

Соціальні мережі сьогодні – це не тільки інформаційно-розважальний майданчик, місце для спілкування з друзями та знайомими. Зараз вони багато в чому починають замінювати ЗМІ, водночас аудиторія їх стрімко наближається до кількості читачів газет. Аудиторія соціальних мереж з кожним роком збільшується. За

оцінками експертів регулярно заходять в них близько 30 мільйонів чоловік, до того ж час, проведений в них, з кожним роком збільшується. Але особливо помітно зросло значення їх для бізнесу. Водночас рівень довіри до інформації, отриманої з цього джерела, набагато вище. Все це дає власникам бізнесу відмінні можливості для просування свого бренду і насамперед це стосується тих сфер, де дуже велике має репутація: ресторанный бізнес, торгівля, Інтернет-комерція та готелі. Тож постає питання про вивчення особливостей та сучасних тенденцій використання інструментів соціальних мереж для популяризації готелю, формування високих конкурентних рейтингів готелю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні достатня кількість праць присвячена різним питанням готельно-ресторанного бізнесу. Серед науковців, які працюють над дослідженнями в сфері готельно-ресторанного господарства доцільно відмітити таких, як Л.О. Іванова, В.О. Лук'янов, О.Ф. Моргун, Г.Б. Мунін, Ю.О. Карягін, С.М. Коноплицький, К.М. Прохоренко, Х.Й. Роглев, С.І. Руденко, С.В. Скибинський, К.С. Федосова, Т.В. Фісенко та ін. Але поточні тенденції популяризації готелю у соціальних мережах висвітлені недостатньо.

Формування цілей статті (постановка завдання). Розглянути поточні тенденції популяризації готелю у соціальних мережах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні мережі – це, з одного боку, ефір, в якому не має і відстаней, ні затримок: один сказав – інший почув. І переключитися можна, і вимкнути зовсім. Але є й відмінності. Цей ефір для учасника-користувача не просто обраний канал – один із сотні, а багатоголосся, яке він формує сам. Кажуть мільйони і десятки мільйонів, а користувач чує тільки тих, кого він хоче чути. Окремо взятий користувач формує собі канал, набираючи в нього ті і тільки ті джерела, які він хоче. Йдеться про соціальні мережі та їх роль у популяризації, просуванню готельного бізнесу. Тобто в соціальній мережі «будуть слухати не ті, кого хочеш ти, а тільки ті, хто сам тебе захоче» [1].

Сьогодні Інтернет є важливою складовою електронної комерції як інструменту популяризації готелю. Він може включати такі частини, як Інтернет-інтеграція; інформаційний менедж-

мент; PR; служба роботи з клієнтами; продажі on-line та ін. Можливостей для підвищення продажів тут безліч: по-перше, можна реалізувати систему бронювання та зробити сайт готелю прямим каналом продажів для тих, хто самостійно готує свої поїздки; по-друге, навіть з тих мандрівників, які воліє звертатися в турагентства, більшість шукає в мережі інформацію про запропоновані їм готелі. За статистикою 50% туристів не будуть бронювати готель, у якого немає сайту або відгуків на авторитетних ресурсах; по-третє, через якісне веб-представництво на готель можуть вийти не лише поодинокі туристи, а й агентства, посередники, які стануть постійним постачальником клієнтів [2].

Складність лише в тому, що в Інтернеті сьогодні живуть всі (а ті, хто ще не там – скоро «підтягнуться»), і виграти конкуренцію стає все важче. Зрозуміло, що базою просування готелі в Інтернеті буде насамперед сайт.

Для готельного бізнесу просування в соціальних мережах це найчастіше не стільки ще один із способів реклами, скільки питання виживання (переважно для вітчизняних готелів) або розвитку (для зарубіжних). Зараз неможливо уявити невеликі готелі без власних сторінок в мережі Інтернет. На Заході серед великих міжнародних операторів використання соціальних мереж більш звично, ніж в Україні. Однак розвиток готельного бізнесу у нас не стоїть на місці, тому в далекій перспективі можливі нові тенденції, зокрема і активне просування брендів у соціальних мережах.

Соціальні мережі – це ефективні способи просування для готельних мереж. Однак сьогодні величезна частина готелів не використовують цю можливість. За результатами дослідження TravelClick – одного з провідних постачальників послуг електронної комерції для готелів, тільки 20% готельних об'єктів використовують мережу Twitter, 10% – Groupon та інші сервіси колективних знижок, тільки 8% – Geoservic FourSquare. Найпопулярнішою мережею серед готельєрів став Facebook, який використовують близько 65% [3].

Twitter, Однокласники, Вконтакте, Instagram, Facebook – це соціальні мережі, якими зараз користуються практично всі незалежно від віку, освіти і соціального статусу. Люди використовують їх насамперед для спілкування. Однак формат соціальних мереж може стати відмінною платформою для просування готельного бізнесу. Такі оператори готельної індустрії, як Sofitel, Novotel, Hilton, Best Western мають свої сторінки в Twitter і велике число посилань на Facebook, що, безумовно, забезпечує їм більшу популярність на ринку.

Для популяризації готелю в Facebook використовуються спеціальні «сторінки шанувальників» (Fan Page), а також групи – відкриті і закриті. Facebook дозволяє створити профіль користувача (особиста сторінка) з фотографіями, запрошувати друзів, обмінюватися пові-

домленнями, оповіщати інших користувачів про свій статус, а також створювати групи за інтересами. Крім того, користувач може контролювати рівень доступу до інформації, опублікованої на своєму профілі, визначаючи, хто має доступ до тієї чи іншої її частини. У Facebook популярністю користуються пости про конкурси. Наприклад, запрошуються співробітники готелю вбратися в святкові костюми, прикрасити офіс або задекорувати певну частину готелю, потім зробити фотозвіт і викласти в Facebook в спеціально створеному альбомі. Після цього створюється пост про те, що в готелі проходить конкурс і потрібна допомога передплатників. Пропонується проголосувати їм за допомогою «лайків» та коментарів, а також поділитися цією новиною з друзями. Очевидно, що ці дії суттєво збільшують відвідуваність і популярність сторінки. Надалі встановлюються конкретні тимчасові межі проведення конкурсу; зрозуміла система нарахування балів і чіткі правила проведення конкурсу, щоб пізніше з легкістю визначити переможця і уникнути негативу з боку ображених передплатників. Команда готелю мотивується щодо участі у конкурсі, пропонуються призи співробітнику або команді, яка набрала найбільше голосів за підсумками конкурсу.

Канал на Twitter – це по-перше, спілкування з клієнтами, потенційними клієнтами і просто потрібними людьми; по-друге, з його допомогою легко відстежувати новини і основні тренди на ринку готельних послуг; по-третє, Twitter – відмінний майданчик для проведення різних конкурсів, розміщення фотозвітів з рекламників. Канал на Twitter надає такі переваги: додатковий трафік на сайт компанії; міні-консультації клієнтів і допомогу в підборі тури; пошук нових клієнтів.

Компанії можуть створити Вконтакте «групу» або «публічну сторінку». В майбутньому саме публічні сторінки замінять звичні «групи» в ролі основної форми присутності готельного бізнесу і реклами в соціальній мережі. Зараз же вони знаходяться «в стадії активної доробки».

Якщо говорити про розвиток і просування «груп», тут все стандартно. Необхідний якісний і цікавий контент, постійне оновлення інформації, плюс, безумовно, не забуваємо про двостороннє спілкування (консультації з підбору турів, специфіці відпочинку в різних країнах і так далі).

Існує два погляди на систему просування в соціальних мережах. Одні експерти пропонують максимально збільшувати кількість передплатників сторінки готелю. Інші наполягають, що краще мати невелику кількість передплатників, але щоб серед них не було випадкових людей і «мертвих душ». Насправді обидві ці позиції мають право на існування, і той, і інший підхід може бути ефективним і для кожного готелю треба вибирати свій шлях. Ефект

маркетингу в соціальних медіа (SMM) настає не відразу – потрібно не менше півроку наполегливої і якісної роботи перш ніж можна буде бачити результати. Однак цей ефект більш якісний – по суті купуються лояльні користувачі, які зацікавлені у послугах і в інформації.

Головна особливість соціальних мереж в тому, що досягнувши певної популярності, блог може підтримувати просування готелю вже практично без додаткових вкладень і істотних зусиль. Необхідно тільки періодично оновлювати його новинами, які стосуються компанії, і просто цікавою інформацією. По суті, рекламна компанія може бути практично нескінченною, без великих витрат на її підтримку.

Кожен сучасний готель містить паблік в Вконтакте, Однокласниках, Facebook, Twitter, Instagram. На сайті кожного із провідних готелів обов'язково містяться іконки соцмереж. Цей паблік активно і якісно наповнюється: у пропорції 50/50 публікуються власні новини та пропозиції + цікавий контент (фотографії околиць, описи місць для відвідування, регіональні події). Фахівцями придумуються різні теми: наприклад, пост про романтичну вечерю супроводжується із фото кухні ресторану, яке сусідить з романтичним міським пейзажем; пост про бурхливу вечірку може переплітатися з анонсом бізнес-форуму. У соцмережі приходять за спілкуванням, саме тому фахівці із Інтернет-маркетингу готелю відповідають на питання та зауваження (і на похвали, і особливо на претензії), вступають в діалог, запитують думки, проводять голосування.

Крім просування власного сайту готелю, відмінні можливості для підвищення продажів дають партнерські програми, тобто співробітництво з розкрученими профільними ресурсами. Для туристичної сфери це особливо потужний інструмент, оскільки тематика дуже широка і популярна та кількість туристичних сайтів величезна. Портали онлайн-бронювання вже розкручені, їх «поважають» і пошуковики, і користувачі. Доцільно вести роботу навіть з найбільшими ресурсами, такими як Booking.com, agoda.com, hotels.com, tophotels.ru, ostrovok.ru, ozon.travel і т. д. Їх користувацька аудиторія величезна, водночас і вони зацікавлені не менше, ніж в них: адже готель сам платить їм комісію, до того ж їм потрібно нарощувати свою базу готелів. Бонус в тому, що саме розміщення інформації про готель зазвичай безкоштовне – береться платня тільки комісію за реальні бронювання [2].

Ще одне потужне джерело аудиторії – форуми. На регіональних форумах в курортних місцях і туристичних центрах завжди є розділи, призначені для туристів. Саме тому тут доцільна реєстрація, спілкування і з «місцевими», і з «залітними», кожен голос користь готелю може призвести клієнта. Благодатна туристична тема зумовила і безліч тематичних форумів та спільнот, адже

рекордна концентрація потенційних клієнтів коштує витрачених зусиль.

Банерна реклама – розміщення банерів на туристичних порталах з високою відвідуваністю. Це недешевий інструмент, його зазвичай використовують великі готелі. Особливістю є те, що сам банер рекламує не стільки сам готель, а акції або події, які в ньому проходять. У результаті автоматично рекламується і сам готель, зате переглядів і переходів значно більше, а значить отримується більший ефект.

Варіант, який обирають більше для нових готелів, яким потрібно залучити перших відвідувачів, – це знижкові сайти: biglion.ru, groupon.ru і безліч подібних. Реєструючись на таких сервісах, пропонується клієнтам вагома знижка, дія якої обмежена в часі. Такий інструмент надає відмінний приплив гостей і допомагає розкрутитися.

Особливо слід відмітити такий інструмент популяризації готелю, як робота з відгуками. «Відгуки про готелі» – дуже популярний запит, а записи на розкручених сервісах потрапляють в топ видачі. Для цього створюються сторінки на TripAdvisor і аналогічних ресурсах, персонал готелю може просити кожного від'їжджаючого клієнта залишити відгук. Також зазвичай це супроводжується роботою з відгуками і на масових ресурсах – Відповідь @ mail, iRecommend і подібні. Всі готельєри досить серйозно ставляться до відгуків та бояться їх (Booking, agoda, TripAdvisor та ін.) тому, що досвідчений мандрівник не дивиться на фото постояльців – це, як правило, сумне видовище, нічого не має з атмосферою готелю, сервісом і локацією. Головне в залученні нових клієнтів – рейтинг, який складається з оцінок і відгуків постояльців. Робота на імідж становить півроку. Найгірша оцінка, як не дивно, трійка. Оцінка 4–5 – нормальний відгук, який приведе клієнта. Тож рейтинг – важливий впливовий інструмент популяризації готелю, який вимагає ретельної роботи над тим, щоб мати найвищі рейтинги порівняно із конкурентами.

У соціальних мережах можна не тільки вести паблік, але і розміщувати рекламні оголошення. Головна перевага реклами в соцмережах – висока таргетованість. Можна працювати з певними групами користувачів, відбираючи їх за інтересами, статтю і віком, місцем проживання, соціальним статусом. Вибір соцмереж, які дадуть кращу конверсію для оголошень, залежить насамперед від цільової аудиторії. Тобто конгрес-готелю, орієнтований на бізнес-клієнтів, має сенс рекламуватися в Facebook і Twitter, молодіжному готелю – в Вконтакте, а сімейному готелю – в Однокласниках. Як і у разі з банерною рекламою, рекламувати в соцмережах потрібно не сам готель, а організовані нею акції та пропозиції: тур вихідного дня, тематичну вечерю, незвичайну екскурсію або спецзнижки.

Зауважимо, що частина функцій цілком пов'язана із PR та SMM. Ведення сторінок в

соцмережах, спілкування на форумах доцільно не віддавати на аутсорс, краще доручати комусь із співробітників. У великих готелях цим, як правило, займається професійний PR менеджер, в міні-готелях – сам власник. У будь-якому разі сенс в тому, що тільки людина, що знає зсередини готель, його життя, сильні і слабкі сторони може підтримувати зв'язок з аудиторією оперативної і, головне, щиро [4].

Досить оригінальний метод популяризації готелю був реалізований одним із італійських готелів Mima Club (<http://www.mimaclubhotel.it/>) напередодні Новорічних свят. Цей готель запропонував користувачам роздрукувати одну з опублікованих на сайті сніжинок, вклеїти в неї свою фотографію і повісити на новорічну ялинку. Для участі в конкурсі потрібно було сфотографувати свою сніжинку і розмістити на сторінці готелю в Facebook. Переможець визначався методом голосування. На цьому PR менеджери готелю не зупинилися та організували інший конкурс «додай ще одне місце за своїм святковим столом», розіславши своїм постійним гостям святкові «карти місць», які необхідно було поставити на свій новорічний або різдвяний стіл і зробити знімок в колі родини або друзів. Фотографію потрібно було також відправити готелю і чекати результатів голосування.

Цікавий підхід щодо шопінгу пропонував готель Hilton Bellevue (<http://www.bellevehilton.com/>) під час фестивалю Magic Season. Зазвичай готель пропонує безкоштовний трансфер до найближчого торгового центру. Але, зважаючи на те, що проходили фестивалі, PR менеджерами готелю було створено спеціальний пакет святкового шопінгу, орієнтований на жіночу аудиторію (наприклад мами з маленькими дітьми або подруги), яким потрібно було зробити святкові покупки. Відтак готель пропонував пакет із шопінгом, додаючи кілька святкових формулювань до його опису, цим він набагато більше мав сподобатися відвідувачам сайту, які приймали рішення про бронювання номеру на час фестивалю або інших свят.

Особливо хочеться відмітити такий інструмент популяризації готелю, як геолокаційні сервіси. У святкові сезони доцільно регулярно оновлювати інформацію в соціальних мережах з функцією геопозиціонування, додаючи поради та підказки по цікавих місцях із цим готелем. За допомогою Foursquare, Swarp, TripAdvisor, Facebook Places, Google Місця та Twitter готелі можуть ділитися спеціальними знижками, пропозиціями та рекомендаціями про те, чим зайнятися, де перекусити або розважитися в святкові дні поблизу з конкретним готелем. Створюються списки різних місць для проведення свят з включенням власного готелю чи ресторану. Наприклад, фотографується новий святковий десерт і розповідається про нього передплатникам через локальні оновлення. Вони автоматично отримують інформацію у своїй стрічці або після реєстрації. Надалі йде

повідомлення в новинах готелю про святкову вечірку або розміщується фотографія кращої страви від шеф-кухаря готелю.

Наприклад, в одному із готелів мережі Starwood Hotels & Resorts Worldwide (<http://www.starwoodhotels.com/>) було повідомлення, що до певної дати відомий шеф-кухар Lim влаштує фестиваль їжі в ресторанах готелю. PR менеджерами готелю було розроблено спеціальну пропозицію, яка включала: проживання в номері Делюкс; сніданок на двох у ресторані; знижка 30% на фестиваль їжі. Ця інформація була доступна для усіх передплатників Facebook, Twitter.

Відомо, що більшість людей люблять ділитися кращими моментами відпочинку або пригодами під час подорожей за допомогою Селфі, тому фахівці готельного бізнесу взяли цей інструмент на озброєння і якомога креативніше допомагають своїм гостям поширити інформацію про готель.

PR менеджери готелю роблять усе можливе, що стимулювати гостей фотографуватися на тлі святкових декорацій або оригінальної інсталяції у своєму готелі. На видному місці розміщується список святкових і готельних хештегів, щоб гості додавали їх до своїх фотографій та активно поширювали інформацію про готель в соціальних мережах і блогах. Наприклад, це можуть бути хештеги #happyholidays, #holidayspirit, #reikartzholidays, #levantholidaystyle. Але завдання сучасних гуру готельного бізнесу бути креативними та створювати свої хештеги і поширювати їх за допомогою послів готельного бренду – задоволених гостей готелю [5].

Розвиток соцмереж докорінно змінило поведінку гостей готелю. Важливим стає не тільки якість обслуговування, чистота басейну і кулінарні шедеври кухаря готельного ресторану, але й наявність гідних інтер'єрів для фотографування. Постає питання, як зрозуміти, що готель володіє в своєму розпорядженні відповідними фонами для Селфі та фотографій. Дуже просто, просто необхідно відповісти на питання: наскільки часто гості викладають в соцмережі (Facebook, Twitter, FourSquare, Pinterest, Instagram) фото перебування в готелі. Адже Селфі на фоні готелі – це насамперед гарантований успіх готелю [6]. Можуть реалізовуватись різноманітні хитрощі: спеціальне місце для Селфі лаунж-бар, пристрої для «самофото», що надаються безкоштовно всім гостям, незвичайні декорації, що відображають ідею готелю, і навіть професійні камери, видані напрокат (досвід готелю Marriott (www.marriott.com/). Наприклад, 1888 hotel в Сідней (www.1888hotel.com.au/) пропонує безкоштовне розміщення на добу тим гостям, число передплатників в Instagram яких перевищує 10 тисяч (Селфі на тлі готелю, викладене в Мережу, – обов'язково).

Готельєр може використовувати соціальні мережі, щоб заявити про себе як експерт. Наприклад, можна поділитися порадами від

консьєржа, шефа або власника готелю. Це дає готельєрам кредит довіри і вплив. Завдання у цій ситуації готельєра кричати про сусідів, «зробити з мухи слона» про те, що відбувається поблизу, рекламувати події, як привід зупинитися в готелі. Так, ринок тих же чотирьох – і п'ятизіркових готелів Києва, за словами експертів, вже перенасичений, але саме на ньому продовжують відкриватися і плануватися нові об'єкти. Схоже, це робиться з надією на поліпшення туристичного та бізнес-клімату в країні, а також на збільшення доступності таких послуг через зростання конкуренції. Підтвердженням тому є думки готельєрів щодо доцільності відкриття у м. Київ готелю Hilton (www.placeshilton.com/kyiv).

Висновки. Соціальні мережі охопили усі сторони життя людини, зокрема це стосується сфери дозвілля. Не оминули соціальні мережі і сферу готельно-ресторанного бізнесу з метою його популяризації.

Сьогодні великим готелям потрібно використовувати весь спектр напрямів Інтернет-маркетингу: SEO та контент-маркетинг, контекстна реклама, PR та соцмережі, партнерські програми. Бюджетним та міні-готелям для заповнення невеликого фонду номерів буде достатньо контекстної реклами, партнерських програм, а також, за наявності можливості, базового SEO та PR.

Отже, інструменти популяризації готелю у соціальних мережах покликані мотивувати та спонукати клієнтів до потрібних дій, а саме: розповідати про особливості готелю, включаючи унікальність, відмінність від інших готелів;

розповідати історії зі словами і картинками, але не просто знімати фотографії на телефон; ділитися інсайдерською інформацією про подорожі. Для готелів такий інструмент популяризації означає, як і для будь-якого іншого бізнесу, можливість розширення сфери впливу, приріст кількості потенційних клієнтів, а також вихід на принципово новий рівень інтеграції на взаємовигідних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коноплицький С.М. Соціальні аспекти комунікації в мережі Інтернет: феноменологічний аналіз : автореф. дис. ... канд. соціол. наук : 22.00.01 / С.М. Коноплицький ; НАН України. Ін-т соціол. – К., 2007. – 16 с.
2. Как рекламировать и продвигать гостиницу в интернете: 33 и 1 совет интернет-маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bizprofi.ru/kak-reklamirovati-prodvigat-gostinicu-v-internete-33-i-1-sovet-internet-marketologa/>.
3. Продвижение отелей в социальных сетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prohotel.ru/news-157004/0/>.
4. Продвижение турфирмы и отеля в соцсетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tonkosti.ru/itourism/?p=5401&article=800615>.
5. 14 рекомендаций для эффективного продвижения праздничных предложений отеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prohotelia.com.ua/2014/11/holiday-hotel-marketing/>.
6. Селфи в отеле – эффективная реклама в соцсетях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://myhotel.tools/blog/selfie-in-the-hotel-is-efficient-advertising-in-social-media/>.

УДК 331.5

Коваль Л.А.
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та фінансів
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янука*

ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ

ASSESSMENT OF EMPLOYMENT INTENSITY: GENDER ISSUES

АНОТАЦІЯ

Запропоновано методику оцінки інтенсивності входження в ринок праці для поглибленого аналізу процесів зайнятості з погляду гендерного підходу.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, тривалість пошуку роботи, інтенсивність входження в ринок праці, конкурентоспроможність чоловіків і жінок.

АННОТАЦИЯ

Предложена методика оценивания интенсивности вхождения в рынок труда для углубленного анализа процессов занятости с точки зрения гендерного подхода.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, длительность поиска работы, интенсивность вхождения в рынок труда, конкурентоспособность мужчин и женщин.

ANNOTATION

The author proposed a methodology for evaluating intensity of entering the labour market for in-depth analysis of the processes of employment in terms of gender approach.

Keywords: labour market, employment, job hunting duration, intensity of entering the labour market, competitiveness of men and women.

Постановка проблеми. Очевидно, що доступ до праці для жінок сьогодні є доволі проблематичним. Про недостатню конкурентоспроможність жінок на ринку праці свідчить їх більшість серед вивільнених усіх груп громадян за показниками незайнятості. Прогресуючу тенденцію до зниження попиту на жіночу робочу силу висвітлює диференціація загального попиту на робочу силу.

Проте молоді жінки з високим професійно-освітнім рівнем не завжди отримують належну роботу, а змушені погоджуватися на роботу менше оплачувану, менше престижну, нижчої кваліфікації, без кар'єрного зростання. Українські жінки є досить активними у професійній діяльності та традиційно вважаються одними із освічених у Європі.

Професійна сегрегація, що ґрунтується на гендерних ознаках, є одним з найбільш важливих факторів, які сприяють закріпленню нерівності жінок на ринку праці. Відтак освітня, професійна підготовка має забезпечити прискорену адаптацію жінок до нових умов праці, високу конкурентоспроможність на ринку праці. Важливим у сучасній ситуації є питання можливості працевлаштування жінок за професією. Але міжстатева конкуренція на ринку праці, поділ професій на «чоловічі» та «жіночі», позиції для жінок, а особливо для молодих

дівчат щодо працевлаштування на посади, що можуть призвести до домагань на робочому місці, не завжди дає очікуваних шансів жінкам для успішного і безпечного працевлаштування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення ефективності та реформування політики зайнятості, проблемам регулювання зайнятості на ринку праці приділяли увагу провідні вітчизняні та російські науковці такі, як Е.М. Лібанова, О.А. Грішнова, Г.В. Герасименко, С.В. Мочерний, Т.М. Мельник, Л.С. Кобилянська, В.М. Петюх, В.С. Васильченко, Д.М. Стеченко, Л.І. Безтелесна, А.М. Колот, Д.П. Богиня, В.А. Савченко, І.М. Михасюк, Н.М. Римашевська, Л.С. Ржаницина, І.О. Мальцева. Конкуренція на ринку праці часто звужує професійні можливості жінок, особливо молоді, вона зумовлена нерівними позиціями чоловіків та жінок щодо можливостей доступу до праці. О.А. Грішнова зазначає, що «...Поняття конкурентоспроможності громадян на ринку праці розглядається як сукупність характеристик, які визначають порівняльні позиції конкретного працівника на цьому ринку і дозволяють йому претендувати на здобуття певних вакансій...» [1, с. 254].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з високими потребами та бажанням працевлаштуватися досить часто на неprestижну або нижчу за фахом і освітою роботу працевлаштування жінок відбувається масштабніше, ніж пропонує робочі місця для жінок ринок праці, або ж жінки працевлаштовуються на «чоловічі» вакансії. В цьому і полягає парадокс жіночого ринку праці.

Таку ситуацію на вітчизняному ринку праці можна пояснити і тим, що досить часто зняття жінок з обліку у службі зайнятості відбувається з метою працевлаштування не на умовах трудового договору, а нелегально, тобто на незареєстровані робочі місця. Як наслідок, жінка втрачає усі можливі перспективи соціального страхування та захисту.

Відтак залишаються нерівними позиції на ринку праці чоловіків і жінок, а високий рівень економічної активності жінок, рівень освіти та професійних навичок дозволяє конкурувати за престижні робочі місця. Можна зробити висновок про формування на ринку праці України

окремих «професійних сфер» чоловіків і жінок, причому не на користь жінок, оскільки «професійні сфери чоловіків» охоплюють вже не окремі професії, спеціальності, види економічної та промислової діяльності, а керівні сфери господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомими українськими науковцями такими, як Д.П. Богиня, О.М. Левченко, М.В. Семикіна, І.Л. Петрова, Д.А. Ратніков, О.І. Цимбал, С.О. Щур досліджувалася конкурентоспроможність робочої сили, а О.А. Грішнова здійснювала оцінку конкурентоспроможності жінок на ринку праці [1, 2]. Наприклад, відповідно до щорічного звіту ООН, конкурентоспроможність країн світу в XXI сторіччі буде визначатися не природними і навіть не фінансовими ресурсами, а кваліфікацією робочої сили. Проте остаточно не встановлено механізмів і інструментів для визначення рівня конкурентоспроможності робочої сили, оскільки ні методологічний, ні теоретичний аспекти дослідження цього питання залишилися незавершеними. Обмеженість інформації, складність та специфіка дослідження процесів на ринку праці не дає можливості отримати абсолютних результатів.

Запропонована Д.А. Ратніковим [3] методика оцінки конкурентоспроможності робочої сили як на макро-, так і на мікрорівні з використанням доступної інформаційної бази може бути доповнена і використана щодо жінок з врахуванням специфіки їх зайнятості та умов працевлаштування. Такий підхід можна використовувати як загальнометодологічний підхід у дослідженнях конкурентоспроможності робочої сили.

Оскільки у періоди циклічного спаду, коли пропозиція робочої сили випереджає створення нових робочих місць, спостерігається виникнення масового і хронічного безробіття. Така ситуація склалася і на ринку праці України. Середня тривалість пошуку роботи безробітного населення впродовж 2000-2013 рр. становила 6-10 місяців [4]. Частка безробітних (за методологією МОП), які шукали роботу понад 1 рік, у 2013 році порівняно з 2000 скоротилася на 34,5%, хоча у 2009 році цей показник був найнижчим та складав 14% [4].

Відмінності середньої тривалості безробіття серед жінок та чоловіків впродовж періоду дослідження є незначними та спостерігалися лише у 2006 та 2012 рр., однак частка осіб, які шукали роботу або намагалися організувати власну справу довше одного року є більшою для жінок, ніж для чоловіків [4]. Така ситуація на ринку праці може призвести до зниження мотивації жінок до працевлаштування, зниження їх економічної активності, зростання чисельності жінок, що зневірилися у пошуках роботи та, врешті, до застійного або хронічного безробіття.

Так, В.С. Васильченко зазначає, що тривалість безробіття є однією з важливих характе-

ристичних ринку праці, оскільки відображає його гнучкість та стан державного управління зайнятостю [5, с. 94]. Тому існує необхідність у нових методичних підходах до оцінювання рівня конкурентоспроможності жінок для використання отриманої інформації у розробці механізмів регулювання зайнятості жінок як на рівні регіонів, так і держави загалом.

Припустимо, що одним із основних критеріїв визначення рівня конкурентоспроможності жінок на ринку праці є показник тривалості їх пошуку роботи, тобто термін часу, протягом якого безробітні жінки були непрацевлаштованими. Тривалий період перерви в роботі досить небезпечний, оскільки втрата зв'язків з ринком праці спонукає жінок до бездіяльності, зниження професійних якостей і практичних навичок, комунікаційних властивостей, професіоналізму. І, як наслідок, такі жінки швидко переходять до складу маргіналів.

Існує ще один негативний результат таких змін: діти, дивлячись на матерів, у яких відсутня мотивація до праці, самі можуть опинитися у такому ж стані. Жінка, яка давно вийшла з ринку праці, також мало цікавить роботодавця, який хоче найняти працівника, готового приступити до праці негайно, а не витрачати час і кошти на його адаптацію. Дослідження доцільно проводити, порівнюючи дані чоловіків і жінок з метою визначення загальних тенденцій та відмінностей, що залежать від статі безробітних [6].

На основі показників безробіття можна визначити рівень адаптованості на ринку праці через коефіцієнт інтенсивності входження в ринок праці, якщо одним із критеріїв визначення конкурентоспроможності на ринку праці є показник тривалості їх пошуку роботи, тобто термін часу, протягом якого особи були безробітними. Рівень інтенсивності входження в ринок праці пропонується визначати:

$$K_{in} = \frac{Ч_{ш}}{Ч_n},$$

де, K_{in} – коефіцієнт інтенсивності входження в ринок праці,

$Ч_{ш}$ – чисельність безробітних, які перебували у пошуках роботи у терміни, що менше середнього,

$Ч_n$ – чисельність безробітних, які шукали роботу довше, ніж середній термін пошуку роботи за відповідний період.

Економічний зміст коефіцієнта інтенсивності входження в ринок праці показує співвідношення між чисельністю безробітних, які швидко працевлаштовуються ($Ч_{ш}$) завдяки наявності конкурентних переваг і готовності до працевлаштування та чисельністю безробітних, для працевлаштування яких необхідно більш тривалий термін, що перевищує середній ($Ч_n$).

На основі статистичних даних середньої тривалості безробіття і питомої ваги жінок і чоловіків, які перебували в статусі безробітних

Таблиця 1

Розрахунок рівня інтенсивності входження в ринок праці України у розрізі статей, 2000-2013 рр.*

Назва показників	Роки													
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Жінки														
Середня тривалість пошуку роботи, місяців	10	10	10	9	8	7	7	6	6	6	7	6	7	6
Частка осіб, які перебували у статусі безробітних довше за середню тривалість безробіття, %	67,3	65,9	63,7	60,6	58,4	47	43,7	41,3	35,2	33,8	45,4	38,7	43	39,1
Чисельність осіб, які шукали роботу довше, ніж середній термін пошуку роботи, осіб	702,881	740,518	637,637	558,126	503,291	331,068	298,952	258,538	220,986	258,131	321,069	273,841	286,681	248,989
Чисельність осіб, які шукали роботу менше середнього терміну пошуку роботи, осіб	341,519	383,182	363,363	362,874	358,509	373,332	385,148	367,462	406,814	505,569	386,131	433,759	380,019	387,811
Коефіцієнт інтенсивності входження в ринок праці жінок	0,49	0,52	0,57	0,65	0,71	1,13	1,29	1,42	1,84	1,96	1,20	1,58	1,33	1,56
Чоловіки														
Середня тривалість пошуку роботи, місяців	10	10	10	9	8	7	6	6	6	6	7	6	6	6
Частка осіб, які перебували у статусі безробітних довше за середню тривалість безробіття, %	62,9	64,5	62,6	58,7	59,6	46	40,3	36,9	34,3	33,5	43	34,9	36,9	36,3
Чисельність осіб, які шукали роботу довше, ніж середній термін пошуку роботи, осіб	711,965	756,263	658,489	583,948	564,293	376,786	306,159	271,805	246,994	379,522	431,978	337,413	347,524	326,845
Чисельність осіб, які шукали роботу менше середнього терміну пошуку роботи, осіб	419,935	416,238	393,411	410,852	382,507	442,314	453,541	464,795	473,106	753,379	572,622	629,387	594,276	573,555
Коефіцієнт інтенсивності входження в ринок праці чоловіків	0,59	0,55	0,60	0,70	0,68	1,17	1,48	1,71	1,92	1,99	1,33	1,87	1,71	1,75

*Розраховано за даними Додатку до листа Держстату України від 18.03.2015 № 15.2-20/365 ПП

довше за середню тривалість безробіття, проведені розрахунки та зведені в таблицю 1.

За даними таблиці 1 середня тривалість пошуку роботи жінок і чоловіків на ринку праці України має стійку тенденцію до зниження, що свідчить про позитивні зрушення у темпах працевлаштування, проте негативним явищем є зростання частки жінок і чоловіків, які перебували у статусі безробітних довше за середню тривалість, причому найвищого значення цей показник набув у 2005 році. Це свідчить про складну ситуацію у сфері зайнятості і зростання несприятливих тенденцій у процесі формування конкурентоспроможності робочої сили.

Таблиця 2

Шкала рівнів інтенсивності входження в ринок праці

Шкала рівнів інтенсивності входження в ринок праці				
Діапазон значень	0-0,5	0,5-1,0	1,0-1,5	1,5-∞
Оцінка рівня	Критичний	Низький	Помірний	Високий

Значення рівня інтенсивності входження в ринок праці може змінюватися від 0 до ∞, тому пропонуємо здійснювати аналіз цих рівнів за наведеною шкалою (табл. 2).

При критичному рівні входження в ринок праці чисельність осіб, які тривалий час є безробітними значно перевищує (більше, ніж у двічі) чисельність осіб, для яких пошук роботи короткотривалий. Тому і ризик потрапляння їх в категорію «зневірених» є досить високим. Такий стан, особливо жіночого сегменту ринку праці, свідчить про потребу у невідкладних інтенсивних заходах, сприяючих прискоренню працевлаштування жінок з використанням жорстких патерналістських важелів державного впливу. Нижній межі цього діапазону відповідає ситуація на ринку праці, при якій усі зареєстровані безробітні перебувають у стані незайнятості довготривалий термін.

Низький рівень входження в ринок праці відповідає ситуації, при якій чисельність безробітних жінок і чоловіків з тривалим терміном безробіття у двічі більше чисельності осіб, для яких термін пошуку роботи менше середнього.

Така ситуація на ринку праці також повинна викликати занепокоєння, оскільки ризик безробіття залишається досить високий, а швидкість працевлаштування є досить чутливою до умов ринку праці, особливо в кризовій ситуації.

Помірний рівень входження в ринок праці свідчить про позитивні зрушення у зниженні термінів безробіття. Однак нижня межа помірною рівня перебуває у хиткому положенні і відповідає такому стану ринку праці, при якому збігаються чисельності осіб, які шукають роботу довше і швидше середнього терміну її пошуку. Тобто, мінімальні несприятливі коливання у сфері зайнятості, пов'язані з ускладненням працевлаштування жінок і чоловіків, сприятимуть довготривалому безробіттю та стрімкому «перетіканню» темпів входження в ринок праці із помірною рівня до низького.

Нижня межа високого рівня інтенсивності входження в ринок праці, при якому чисельність осіб, які шукають роботу довше середнього терміну у двічі менше чисельності осіб, які працевлаштовуються швидше, відповідає оптимістичній ситуації на ринку праці, оскільки темпи працевлаштування жінок і чоловіків зростають, скорочується термін

незайнятості. І тому, навіть при переважній чисельності серед безробітних такі особи інтенсивніше працевлаштовуються.

З рисунку1 видно, що показник інтенсивності входження в ринок праці за досліджуваний період мав найнижчі значення у 2000-2004 рр., що відповідало низькому рівню і свідчило про подвоєну перевагу чисельності безробітних чоловіків і жінок, які шукали роботу довше середнього терміну. Причому 2000 рік для працевлаштування жінок був особливо складним, оскільки коефіцієнт входження в ринок праці був нижче межі 0,5 і відповідав критичному значенню. Таку ситуацію пояснює обмеженість робочих місць для жінок, низький рівень оплати праці, який пропонується за заявленими вакансіями, або відсутність мотивації та готовності до працевлаштування.

Починаючи з 2004 року показники інтенсивності входження в ринок праці для чоловіків і жінок мали стійку позитивну тенденцію зростання: у 2005 році була перетнута межа низького рівня і у 2009 році цей показник мав максимальне значення як для чоловіків, так і для жінок майже 2,0, що відповідало наближенню до високого рівня.

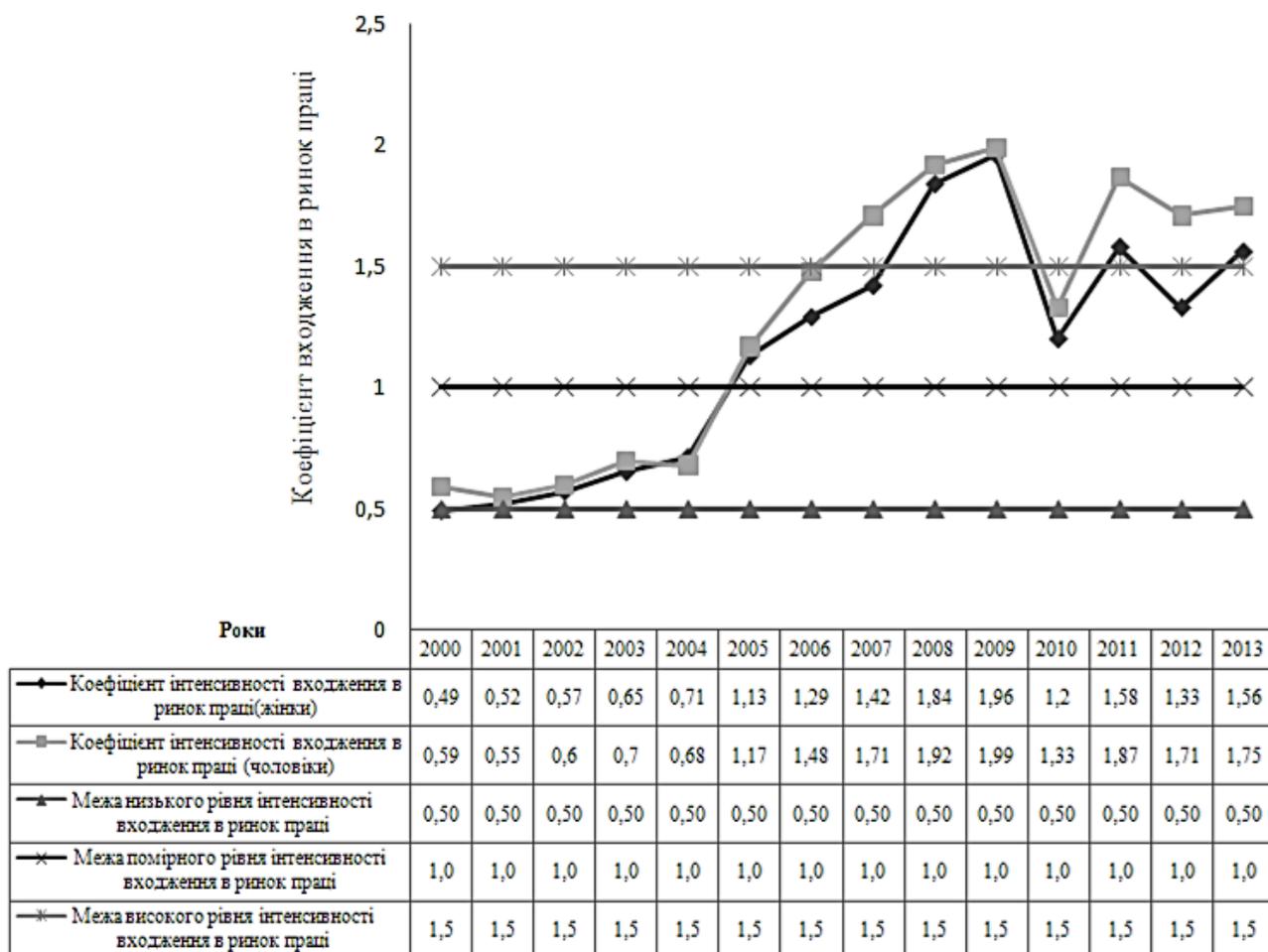


Рис. 1. Динаміка зміни коефіцієнта інтенсивності входження в ринок праці України для чоловіків і жінок, 2000-2013 рр.*

*Розраховано за даними Додатку до листа Держстату України від 18.03.2015 № 15.2-20/365 ПІ

Однак у 2010 році спостерігаємо стрімке зниження інтенсивності працевлаштування, що можна пояснити наслідками фінансової кризи на ринку праці. Але позитивним є те, що значення показника не перетнуло межі низького рівня, що відповідає 1,0.

З 2010 до 2013 рр. відбуваються коливання значень показника інтенсивності входження в ринок праці з 1,2 до 1,87, що знаходиться у межах помірних та високих значень. Але саме у цей період існують розбіжності у темпах працевлаштування для чоловіків і жінок: чоловіки мають на 0,13-0,38 вищі значення коефіцієнта інтенсивності входження в ринок праці, ніж жінки, що підтверджує необхідність додаткових заходів сприяння працевлаштуванню жінок, оскільки вони мають нижчі конкурентні можливості.

Звичайно, оцінка конкурентоспроможності на ринку праці тільки на основі аналізу тривалості пошуку роботи або терміну безробіття не може дати об'єктивний результат, оскільки на рівень конкурентоздатності впливають і інші фактори – освіта, вік, трудові навички і досвід, мобільність робочої сили, наявність робочих місць відповідно до потреб характеру зайнятості жінок, їх ділові якості, загальний економічний рівень розвитку регіону та інші.

Необхідно усвідомлювати, що зростання конкурентоспроможності жінок відбуватиметься з ростом їх економічної активності при створенні таких умов економічного розвитку, за яких будуть зняті усі перешкоди для входження жінок на ринок праці. Позитивні наслідки таких дій сприятимуть раціональному використанню ресурсів, зростанню якості та продуктивності праці. Тому необхідно

визначити та прийняти як пріоритет державної політики в галузі жіночої зайнятості підвищення конкурентоспроможності жіночих ресурсів праці та прискорення їх адаптації до нових економічних відносин.

Висновки. Узагальнення діючих на практиці методик і показників оцінювання зайнятості дозволяє констатувати, що, як правило, кожний з підходів окремо не забезпечує комплексності оцінювання, оскільки аналізує лише деякі його аспекти. Тому, для доповнення оцінки особливостей зайнятості на ринку праці запропоновано показник, який має інформаційну основу, доступність збору інформації, може бути використаний для моніторингу відмінностей результатів впливу заходів регулювання зайнятості на чоловіків і жінок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник. / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. Грішнова О. Гендерні особливості конкурентоспроможності громадян на українському ринку праці / О.Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 4. – С. 3-8.
3. Ратніков Д. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності робочої сили / Д. Ратніков // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 8-12.
4. Додаток до листа Держстату України від 18.03.2015 № 15.2-20/365 ПІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: навч. посіб. / В.С. Васильченко. – 2-ге вид., перероблене і доповнене. – КНЕУ, 2008. – 456 с.
6. Петрова І. Регулювання зайнятості у світлі глобалізаційної перспективи / І. Петрова // Соціальний захист. – 2005. – № 4. – С. 38-42.

УДК 331.5

Легомінова С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та права
Державного університету телекомунікацій

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ І МАРКЕТИНГ

WAYS OF IMPROVING THE LABOR MARKET AND THE MARKETING

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сучасні проблеми ринку праці України та визначені напрями покращення ситуації за допомогою маркетингових досліджень, що дозволить оптимізувати діяльність органів управління, які займаються проблемою забезпечення збалансованості на ринку праці.

Ключові слова: маркетинг, ринок праці, робоча сила, роботодавці, служба зайнятості.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены современные проблемы рынка труда Украины и определены направления улучшения ситуации с помощью маркетинговых исследований, что позволит оптимизировать деятельность органов управления, которые занимаются проблемой обеспечения сбалансированности на рынке труда.

Ключевые слова: маркетинг, рынок труда, рабочая сила, работодатели, службы занятости.

ANNOTATION

The modern problems of labour market in Ukraine are considered. The directions of improving the situation with the help of marketing research are determined. This will allow optimizing the activities of management, which deals with the problem of balance at the labour market.

Keywords: marketing, labour market, the labor force, employers, employment service.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується заостренням протиріч як глобального економічного характеру, так і більшою мірою виникненням деструктивного впливу геополітичних чинників. Такі обставини стимулюють швидкі пошуки виправлення дисбалансів економічної ситуації, вимагають реформувань та удосконалення стратегій економічного аналізу, рішучих дій держави та корінних змін в багатьох сферах.

За умов нестабільності в країні виникає небезпека високих соціально-економічних ризиків. На тлі падіння економічної активності ринок праці першим відреагував на очікування нестабільності та невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найважливіших досліджень, які висвітлюють різні аспекти теорії та практики ринку праці, механізмів його функціонування та регулювання, слід відзначити наукові розробки науковців і вчених, як С. Бандура, І. Бондар, В. Васильченка, Е. Лібанової, В. Онікієнка, І. Петрової, М. Шаленка, таких установ, як Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, інститут економічного прогнозування, інститут демографії та соціальних досліджень ім. В.М. Птухи, Науково-дослідний інститут праці та зайнятості населення Мінпраці НАН

України. Ними були висвітлені та апробовані різні аспекти прогнозування ринку праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологічне обґрунтування маркетингу ринку праці та втілення його на практиці не знайшло своєї ніші і не дає дієвих результатів. Є потреба в більш глибокому дослідженні та аналізі регулювання ринку праці та визначенні напрямів щодо його вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виявити перспективні напрями регулювання ринку праці на засадах маркетингу. Розглянути суб'єкти ринку як взаємопов'язані блоки системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ефективних механізмів та інструментів впливу на ринок праці набуває не тільки наукової проблеми, обумовленої політичними та економічними обставинами, а має соціально і життєво необхідну мету і вимагає миттєвого прийняття дій та рішень.

Ринок праці сьогодні зазнає великих труднощів. Кількість безробітних зростає шаленими темпами. Наприкінці грудня рівень безробіття досяг відмітки 8,9% активного населення. Кількість зареєстрованих безробітних становить 450 тис. осіб. Потреба роботодавців у працівниках 45,5 тис. осіб. Відтак навантаження на 1 вільне робоче місце – практично 10 осіб. Середній рівень допомоги безробітним за даними листопада 2014 року – 1182 грн [1].

Важливим для маркетингу ринку праці є розгляд робочої сили в професійному розрізі. На перший погляд це просто і не зовсім, тому, що на професійний склад робочої сили впливають економічні, політичні, технологічні, соціальні, нормативно-правові, психологічні чинники, які, своєю чергою, також впливають один на одного, але в умовах геополітичних проблем, слід враховувати максимальну невизначеність та стохастичність.

Проблему слід розподілити на три блоки: робоча сила, служба зайнятості, роботодавці. Кожен з блоків потребує досконалого дослідження.

Маркетингові дослідження дозволяють проводити сегментацію ринку праці, визначати типологію робочої сили її поведінку, прогнозувати попит на робочу силу залежно від професії та кваліфікації.

Зміни економічного та структурного життя відбуваються швидко, одночасно з'являються

інновації, зростає значення орієнтації професійно-технічної освіти щодо виховання фахівця-особистості, якому притаманні професійна, соціальна та територіальна мобільність, самостійність та ініціативність. Також важливу роль виконує здатність самоадаптації до умов, що змінюються та яка забезпечить йому робоче місце за рахунок постійного освоєння нових знань та вмінь. Так, окреслюється проблема відповідальності держави, вищих навчальних закладів, роботодавців.

Доцільним є удосконалення вищої та професійно-технічної освіти. Навчальні заклади повинні сприяти вихованню конкурентоспроможної робочої сили відповідно до вимог Національної рамки кваліфікацій, яка затверджена Кабінетом міністрів України.

Особливе місце має зайняти профорієнтація. Відтак започаткування, розширення, або скорочення підготовки фахівців той чи іншої спеціальності, професії не гарантує підготовку персоналу в необхідних обсягах. Доцільним є узгодження між професійної орієнтацією та прогнозуванням професій, які не тільки відповідають нахилам та здібностям майбутньої робочої сили, а є потрібними в короткостроковій та середньостроковій перспективі на ринку праці.

Корисним будуть тісні контактні зв'язки між навчальними закладами та роботодавцями. Залучення їх до участі в конференціях, круглих столах та брифінгах допоможе зорієнтуватись в практичній необхідності тих чи інших змін та потребах на ринку праці. Поєднання теоретичних надбань та практики допоможе швидко знаходити шляхи вирішення проблем.

Важливим є професійне навчання на виробництві. Система професійного навчання в Україні практично зруйнована, а роботодавці не зацікавлені вкладати кошти в підготовку та перепідготовку кадрів: витрати на навчання в середньому не перевищують 4 гривні на місяць. Так, кількість працівників, які проходять підвищення кваліфікації скоротилась до 1 млн. осіб на рік, а середня періодичність зросла до одного разу в 11 років [5, с. 378].

Однак суспільство України має передумови успішного формування кваліфікованого соціального капіталу робочої сили, а саме практично повна грамотність населення, більшість міського населення, розвинуті транспортна та телекомунікаційна системи. Особливого характеру набувають міжособистісні взаємини між людьми: довірчі, дружні в умовах соціально-економічної нестабільності.

Гармонізація інтересів всіх суб'єктів дозволить виховати компетентного професіонала за вимогами ринку праці.

Викликом часу є закономірний перехід до інноваційного типу економіки, який пов'язаний із зміною структури зайнятості населення, глобалізацією господарських зв'язків та ростом конкуренції. Проте є прояви дефіциту людських цінностей, трудової етики та соціальної

відповідальності, корпоративної самовіддачі, недовіри, що уповільнює формування відносин довіри між роботодавцем і працівником, партнерами по бізнесу.

Тому виникають труднощі щодо реалізації загалом низки позитивних зрушень в інноваційно-технологічному розвитку національної економіки, у сфері регулювання трудових відносин, бізнесу, соціального партнерства.

Своєю чергою, інновації призводять до нових комбінацій факторів виробництва та визначають розвиток малого підприємництва, що дозволяє знизити напруженість соціальну в суспільстві, підвищити зайнятість та рівень доходів. Правильним кроком з боку держави є введений мораторій на перевірки малого та середнього бізнесу, який має дати свій позитивний ефект.

Розвиток малого і середнього бізнесу забезпечить становлення самостійних джерел доходу за рахунок приватної підприємницької ініціативи економічно активної частини населення, зменшення соціального навантаження на витрати бюджетів всіх рівнів, створення нових робочих місць, поживлення попиту і пропозиції на внутрішньому ринку, швидке освоєння імпортозамінюваної та орієнтованої на експорт продукції [3, с. 317].

Здібність працювати в нестандартних ситуаціях формує нові форми зайнятості: неповну, займану, самозайнятись. Це безперечно викликає ризик в соціальній сфері, невизначеність, але сьогодні іншого шляху немає.

Державні інститути зайнятості, а саме державна служба зайнятості, мають нівелювати виникнення соціальної напруженості на ринку праці, ефективної роботи буде сприяти соціально-професійна компетенція працівників служби щодо прийняття управлінських рішень та формування стратегії і тактики менеджменту складних процесів, а також людяність, порядність та інші високо моральні якості.

Важливою є система функціонування служб зайнятості України, а саме вимоги до її персоналу. На наш погляд, робітники повинні проходити кваліфікаційний та психологічний відбір та відповідати вимогам, які забезпечать ефективну роботу.

Австрійської службою зайнятості сформульовано принципів (базові) компетенції персоналу: орієнтованість на досягнення мети та результату, ставлення до клієнта, взаємовідносини зі службовцями, комунікативні навички, компетентність у питаннях гендерної політики, спроможність приймати рішення, бажання вчитися, відповідальність, вміння улагоджувати конфлікти. А також передбачена програма підтримки кар'єрного росту робітників, яка передбачає курси лідерства, які включають настановні заняття, короткотермінові семінари, наставництво досвідченими керівниками високого рангу та групові тренінги [2, с. 89–90].

Досвід австрійських колег був би корисним для нашої країни.

Важливу маркетингову інформацію для регулювання ринку праці мають давати центрам зайнятості опитування роботодавців, експертні оцінки фахівців сфери бізнесу, а також кадрових служб та агенцій. Систематичний збір, накопичування та обробка інформації щодо поточних та перспективних потреб в роботі силі дозволить визначити стан локального ринку праці.

Роботи слід проводити на державному, регіональному і районному рівнях, можливий результат: визначення регіональної та галузевих структур. Немаловажним є участь роботодавців у розробленні кваліфікаційних та освітніх стандартів, які б висвітлювали регіональний компонент та дозволили б зорієнтувати спеціалізацію навчальних закладів.

Різноманітні опитування роботодавців проводяться європейськими країнами, США, Канадою. Результати опитування враховуються в процесі формування державного замовлення щодо підготовки кадрів вищими та професійно-технічними закладами.

Щодо України, то наявність потужної інформаційно-аналітичної системи ЄІАС.NET, яка об'єднує спеціальною мережею центри зайнятості, дає можливість автоматизувати обробку великого обсягу інформації телефонних та електронних опитувань роботодавців та сформувати електронні таблиці для практичного використання, за допомогою математичних методів спрогнозувати потреби, попит та тенденції розвитку ринку праці.

Принципово важливим є знаходження індикаторів стимуляторів та дестимуляторів, які характеризують позитивні та негативні тенденції на ринку праці.

Маркетингова інформація набуває цінності тому, що дозволяє проводити соціальний діалог між роботодавцями та робочою силою, що сприяє з одного боку підвищенню конкурентоздатності одних та прагнення відповідати вимогам інших. Головним сьогодні є ні прогноз ситуації на ринку праці, а завчасне передбачення негативних наслідків та знаходження шляхів вирішення очікуваних проблем.

Результатом має бути створення перспективної моделі попиту на робочу силу за умов побудови конкурентоздатної інноваційної економіки, яка потребує високопрофесійну робочу силу, яка здатна швидко навчатися та перенавчатися і готова втілювати інновації різного характеру.

Важливою умовою ефективності врегулювання проблеми зайнятості є узгодження її зі складовими соціально-економічної політики, а саме інвестиційної, податкової та фінансово-кредитної. Але управляти без чітко сформульованої концепції соціально-економічної політики неможливо. В Україні не сформована чітка державна політика щодо ефективного розвитку перспективних галузей економіки, створення сучасних робочих місць і підвищення добробуту всіх верств населення.

Ринок капіталів, тобто купівля грошей для придбання засобів виробництва, не відповідає сучасним вимогам, рівню технічного прогресу та формуванню ефективної зайнятості. Гроші, які пропонуються банківською системою, занадто дорогі.

Процес інвестування, або виробництва і нагромадження засобів виробництва для виробництва товарів та послуг, значно скоротився.

Закордонні інвестори зайняли позицію очікування впевненості в стабільності розвитку та найкращих часів з мінімізацією ризиків.

Хоча завданням держави є створення стимулів для реалізації інноваційних та інфраструктурних бізнес-проектів, що забезпечило б вихід українських компаній на світові стандарти конкурентоспроможності, створило б можливості задовольняти потреби споживачів та налагоджувати взаємовигідне співробітництво з зарубіжними компаніями-партнерами.

Розвиток ринку праці потребує узгодженого функціонування ринків капіталу і праці, яке наближало б їх до динамічної рівноваги на кожному етапі. Ускладнює перебіг цих процесів в Україні асинхронність у формуванні окремих ринків і ринкових структур, існуючі диспропорції між ними, наслідком чого є неефективне використання ресурсів, спад виробництва, зрушення споживчого попиту та падіння життєвого рівня більшості населення.

Проте, і це одна із обов'язкових умов прогресу, людина приймає рішення, керуючись внутрішніми, індивідуальними мотивами, джерелом яких є потреби та особистісні властивості [3, с. 17].

Основним гальмом у забезпеченні якісного соціально-економічного розвитку країни є необґрунтована та неефективна політика доходів, яка зорієнтована на модель дешевої робочої сили та низькі соціальні стандарти.

Наслідком її стала демотивація продуктивності праці, відтік кваліфікованих кадрів, екстенсивний характер використання виробничих потужностей та недостатнє інвестування у фізичний і людський капітал [3, с. 9].

Якщо держава зробить перші кроки щодо вирішення проблем і підтримки гідного рівня життя населення, то вона забезпечить соціальну злагоду в суспільстві та зрушення в правильному напрямку.

Акцент треба зробити на соціальній відповідальності, яка може стати об'єднуючою національною ідеєю, що допоможе знайти вихід із затяжної системної кризи в економіці, а також вирішить проблему зайнятості.

Соціальна відповідальність – це усвідомлення суб'єктами соціальної держави єдності соціального простору, свідоме виконання своїх обов'язків перед співгромадянами, суспільством, державою, що підкреслює домінування морального компоненту та системи цінностей [4, с. 39–40].

Роль держави як соціального партнера полягає у визначенні довгострокових завдань роз-

витку трудового потенціалу, розробці спільної з соціальними партнерами політики на ринку праці, стимулювання економічного зростання для створення нових робочих місць, забезпечення гарантованої загальної освіти та базової професійної підготовки.

Синергічним ефектом функціонування соціального партнерства має стати підвищення добробуту і якості життя населення в напрямі наближення до соціальних стандартів розвинутих країн.

На наш погляд, політика держави може бути успішною тільки в тому разі, коли її розробка здійснюватиметься в умовах діалогу та компромісу представників влади, бізнесу і суспільства.

Висновки. На сучасному етапі стратегія маркетингу щодо вдосконалення ринку праці України має охоплювати:

- удосконалення системи професійно-кваліфікаційної підготовки конкурентоспроможних кадрів відповідно до вимог ринку, збільшення інвестицій в галузі з орієнтацією на підвищення якості людського капіталу;

- активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності відповідно до структурної перебудови економіки, відновлення інвестування пріоритетних галузей економіки для забезпечення активного оновлення основного капіталу;

- підвищення кваліфікації і вимог до персоналу центрів зайнятості;

- необхідність зближення ринку праці та ринку освітніх послуг;

- реформування системи оплати праці населення;

- розробку індикативних планів соціально-економічного розвитку.

Перспективами подальших наукових досліджень вважаємо необхідність системного маркетингового підходу до вивчення ринку праці з охопленням головних його блоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зареєстроване безробіття у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Ковбаско О.М. Закордонний досвід підвищення кваліфікації керівників підрозділів служб зайнятості / О.М. Ковбаско // Сучасні проблеми маркетингу ринку праці: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 25 жовтня 2012) / редкол.: О.Ю. Вілкова, Л.Г. Новаш, М.В.Судаков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2012. – С.89–90.
3. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: науково-аналітична монографія / В.В. Онікієнко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
4. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка / Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – 2011. – № 1 (15). – С. 39–46.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держ. служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – С. 378.
6. Сучасні проблеми маркетингу ринку праці: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (Київ, 25 жовтня 2012) / редкол.: О.Ю. Вілкова, Л.Г. Новаш, М.В. Судаков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2012. – 235 с.

УДК 331.5:31

Ярова Л.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, менеджменту та банківської справи
Економіко-гуманітарного факультету
Запорізького національного університету

АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

ANALYSIS OF THE LEVEL OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE AND DIRECTIONS OF ITS NEGOTIATION

АНОТАЦІЯ

Визначено причини та фактори, які формують рівень безробіття в Україні. За статистичними даними проведено аналіз динаміки рівня безробіття та причини незайнятості за останні роки. На основі проведеного аналізу запропоновано основні напрями вдосконалення регулювання безробіття в Україні.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, робоча сила, ринок праці, соціальний захист.

АННОТАЦИЯ

Определены причины и факторы, которые формируют уровень безработицы в Украине. По статистическим данным проведен анализ динамики уровня безработицы и причины незанятости за последние годы. На основе проведенного анализа предложены основные направления совершенствования регулирования безработицы в Украине.

Ключевые слова: безработица, занятость, рабочая сила, рынок труда, социальная защита.

ANNOTATION

The article identifies the causes and factors that shape the level of unemployment in Ukraine. Based on the statistical data, the author conducts analysis of the dynamics of the unemployment rate and causes of unemployment in recent years. On the basis of analysis, the main directions of improving the regulation of unemployment in Ukraine are suggested.

Keywords: unemployment, employment, labor force, labor market, social protection.

Постановка проблеми. Однією з основних проблем сучасного розвитку економіки країни є безробіття, яке становить реальну загрозу для державного та суспільного благополуччя та набуло масового характеру. Сьогодні спостерігається порушення рівноваги з боку попиту і пропозиції, поширення соціальної нестабільності та бідності у суспільстві, нерациональне використання суспільних ресурсів, зростання злочинності, збільшення чисельності соціально незахищених верств населення та інших негативних соціально-економічних чинників, які спричинені відсутністю достатньої кількості робочих місць в Україні.

Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники, як структурні зрушення в економіці, зниження темпів економічного розвитку, науково-технічний прогрес, співвідношення цін на фактори виробництва, сезонні коливання виробництва, недостатній сукупний попит, інфляція, недосконале трудове законодавство, низький рівень професійної підготовки та перепідготовки, недостатній рівень програм зайнятості та демографічні процеси.

Безробіття становить загрозу національному розвитку та безпеці, оскільки може бути головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових та ключових підприємств у життєзабезпеченні країни. Безробіття стає фактором дестабілізації і у тому разі, коли суттєво зростає кількість осіб, які упродовж тривалого часу шукають роботу – люди погано контролюють свою поведінку, знаходяться у відчаї і здатні на будь-які вчинки.

Отже, це питання є надзвичайно актуальним сьогодні і потребує приділення значної уваги з боку держави для врегулювання стабільності, визначення основних чинників та аналіз стану показників, які впливають на безробіття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблеми безробіття займалися такі вчені, як І. Давидова, Д. Богиня, Г. Волинський, В. Геєць, В. Герасимчук, О. Грішнова, С. Дзюба, С. Дорогунцов, С. Кузнецова, Е. Лібанова, Г. Лук'янова, С. Мочерний, В. Онікієнко, А. Чухно, В. Галицький, І. Моцін, Я. Міклош, Ю. Маршавін та інші. Н.С. Власенко та інші зазначають, що «поряд з валовим внутрішнім продуктом та інфляцією, безробіття є одним з трьох важливих показників функціонування економіки» [1, с. 114]. І.І. Єлісеєва вказує, що у країнах з ринковою економікою зайнятість та безробіття вивчаються систематично, оскільки інформація необхідна для регулювання ринку праці, забезпечення соціального захисту населення, організації своєчасної професійної підготовки та перепідготовки кадрів [2, с. 45–67].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Низка питань, пов'язаних з безробіттям в Україні, особливо у методологічному плані та аналізі, залишаються не достатньо дослідженими.

Для всебічного аналізу динаміки рівня безробіття та реального сучасного стану необхідно здійснювати комплексний аналіз з визначенням факторів та причин, що формують рівень безробіття в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних проблем, причин, стану, динаміки та наслідків безробіття в Україні, а також визначення напрямів його подолання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Безробіття є невід'ємною складовою ринкової економіки, одним з негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – попиту і пропозиції.

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [3]. Слід наголосити, що це визначення безробіття стосується лише тих громадян, які самі шукають роботу, виявляючи економічну активність.

Значної шкоди Україні завдала світова фінансова криза (2008 рік). Найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво. В Україні кількість офіційно зареєстрованих безробітних у 2008 році становила всього – близько 876,2, у 2009 році – 542,8, у 2010 році – 564,0 тис. безробітних, а у 2013 році: всього – 501,4 тис. , за статтю – жінки 274,6; чоловіки – 226,8. За професійними групами: законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) – 49,8; професіонали – 45,5; фахівці – 47,4; технічні службовці – 27,5; працівники сфери торгівлі та послуг – 71,3; кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства – 20,5; кваліфіковані робітники з інструментом – 57,0; робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин – 93,9; найпростіші професії – 88,3. Отже протягом 2008–2013 безробіття в Україні поступово зменшується [4].

Аналіз таблиці 1 свідчить, що кількість безробітного населення за 10 років з 2003 до 2009 року постійно знижувалась, але в зв'язку з економічною кризою у 2009 році кількість безробітних у віці 15–70 років зросла на 533,7 тис. осіб, або на 37,5%, також зросла кількість безробітних серед населення працездатного віку на 532,6 тис. осіб, або на 37,4%.

З 2010 до 2013 року відбувалось зменшення кількості безробітного населення як у віці 15–70 років, так і працездатного населення.

Вважаємо, що позитивна тенденція рівня безробіття в Україні є дуже далекою від реальності, оскільки існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні: статистика не враховує часткову зайнятість, неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» і не стоять на обліку в службі зайнятості, ті хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими, а також неправдива інформація з боку безробітних.

Велика кількість працівників працюють без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, які задіяні в тіньовій економіці хто отримує виплати по безробіттю, хто саме через відсутність роботи виїхали за кор-

дон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 мільйони селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Лише чисельність працюючих в режимі неповного робочого тижня (дня) перевищує 2 млн. чоловік [5, с. 182].

Таблиця 1
Динаміка кількості безробітних та показників безробіття в Україні

Рік	Безробітне населення			
	У віці 15–70 років		Працездатного віку	
	у середньому, тис. осіб	у% до економічно активного населення відповідної вікової групи	у середньому, тис. осіб	у% до непрацездатного населення відповідної вікової групи
2004	1906,7	8,6	1888,2	9,2
2005	1600,8	7,2	1595,2	7,8
2006	1515,0	6,8	1513,7	7,4
2007	1417,6	6,4	1416,7	6,9
2008	1425,1	6,4	1424,0	6,9
2009	1958,8	8,8	1956,6	9,6
2010	1785,6	8,1	1784,2	8,8
2011	1732,7	7,9	1731,7	8,6
2012	1657,2	7,5	1656,6	8,1
2013	1576,5	7,2	1576,4	7,7

Аналіз даних таблиці 2 показує, що в 2013 році в Україні найчастіше ставали безробітними через звільнення за власним бажанням – 37,7% всього незайнятих, рідше за все причиною безробіття було звільнення через демобілізацію з військової строкової служби (1,0%) та за станом здоров'я через оформлення пенсії за віком та інвалідністю (1,2%).

Це було характерно як для жінок, так і чоловіків, відповідно 42,0%, та 34,6%, що становить відхилення 7,4%. Причини децю відрізняються за місцем проживання: міське населення частіше було безробітними через звільнення за власним бажанням (42,7%), а для сільського населення основною причиною безробіття було вивільнення з економічних причин (33,6%) (табл. 2).

Чисельність безробітних в середньому за 9 місяців 2014 року порівняно з відповідним періодом 2013 року, збільшилася на 291 тис. осіб і становила 1,8 млн. осіб. Кількість безробітних працездатного віку становила 1 млн. 781 тис. осіб (за 9 місяців 2013 року – 1 млн. 491 тис. осіб) [6].

Рівень безробіття населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), зріс з 7,1% до 8,9% економічно активного населення. Серед осіб працездатного віку рівень безробіття зріс з 7,7% до 9,3%, зокрема у III кварталі 2014 року становив 9,9% (у III кварталі 2013 року – 6,8%).

Таблиця 2

Розподіл безробітного населення за причинами незайнятості, статтю та місцем проживання в Україні у 2013 році

Причини незайнятості	Всього незайнятих	Жінки	Чоловіки	Міські поселення	Сільська місцевість
Безробітне населення у віці 15–70 років, усього тис. осіб У тому числі за причинами незайнятості, у відсотках до підсумку	1576,5	653,3	923,2	1074,4	502,1
вивільнені з економічних причин	29,8	28,4	30,8	28,0	33,6
звільнені за власним бажанням	37,7	42,0	34,6	42,7	27
демобілізовані з військової строкової служби	1,0	-	1,7	0,8	1,5
не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації	17,5	18,8	16,6	17,2	18,2
звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	1,2	1,1	1,3	1,2	1,2
звільнені в зв'язку з закінченням строку контракту	8,5	6,9	9,7	6,4	13,0
інші причини безробіття	4,3	2,8	5,3	3,7	5,5

Зростання чисельності безробітного населення за 9 місяців 2014 року відбулося в усіх регіонах, найбільш суттєво у Донецькій та Луганській областях, а також у Вінницькій, Львівській, Харківській, Полтавській, Дніпропетровській областях та м. Києві.

Понад 40% загальної кількості безробітних зосереджена в Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Львівській та Харківській областях та м. Києві.

Зростання рівня безробіття відбулося в усіх регіонах. Найнижчий рівень безробіття спостерігався у місті Києві (6,5%), Одеській (6,5%) та Дніпропетровській (7,7%) областях, а найвищий у Житомирській та Чернігівській областях (по 10,9%), Полтавській та Кіровоградській областях (по 10,5%), Тернопільській, Рівненській та Луганській областях (по 10,4%), Вінницькій (10,3%), Донецькій (10,2%) областях.

Серед безробітних понад 40% становили особи віком від 15 до 29 років, кожен п'ятий безробітний – у віці від 40 до 49 років, кожен четвертий – від 30 до 39 років.

У структурі безробітного населення в середньому за 9 місяців 2014 року збільшилася, порівняно з відповідним періодом 2013 року, питома вага вивільнених з економічних причин – з 30,5% до 32,0%, а також звільнених з інших причин – з 6,0% до 6,9%. Частка осіб, які не працевлаштувалися після закінчення навчальних закладів, зменшилася з 18,0% до 16,6%. Питома вага осіб, звільнених за власним бажанням, практично не змінилася, та становила 37%.

Кількість економічно неактивного населення у середньому за 9 місяців 2014 року становила 11,8 млн. осіб, що на 659 тис. осіб більше, ніж у відповідному періоді 2013 року. Серед економічно неактивних громадян кожен другий був пенсіонером, кожен п'ятий – учнем або студентом, а також виконував домашні обов'язки.

Кількість безробітних, зареєстрованих в центрах зайнятості, станом на 1 березня 2015 року

становила 523,1 тис. осіб, що на 1,4% більше, ніж на відповідну дату минулого року. Зростання кількості зареєстрованих безробітних відбулося у більшості регіонів [6].

Значне перевищення пропозиції робочої сили, яке існує сьогодні в Україні призводить до того, що зростає кількість «хронічного безробіття», тобто тих, хто не може отримати роботу більше ніж протягом одного року [7, с. 85]. Незначна позитивна динаміка статистики щодо зростання попиту на робітників, може бути лише відображенням «сезонності» ринку праці, а ніяк ні зростанням економіки та створенням робочих місць.

Гострою сьогодні є проблема високої частки безробітних з вищою освітою в Україні, отже виникає питання про раціональність державної політики щодо фінансування навчання такої великої кількості студентів та правильності розподілу кількості місць для різних спеціальностей у системі вищої освіти. Останнім часом, ситуація з молодіжною зайнятістю в Україні постійно загострюється, водночас питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30%. Молодь становить окрему частину ринку праці і розвивається не так, як увесь ринок, з одного боку, вік сприяє високій мобільності, відкритості, сміливості у зміні та пошуку роботи, а з іншого, молоді не вистачає відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому безробіття молоді (за статистикою, – це громадяни у віці від 16 до 30 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем України.

Враховуючи демографічну ситуацію, яка склалася в різних регіонах України, можна передбачити, що при нинішньому рівні створення нових робочих місць і природному прирості населення рівень безробіття в регіонах у майбутньому набуде ще більшої гостроти. Фахівці певні: сьогодні економічна криза впливає найбільше на сфери фінансових послуг, нерухомість, будівельну галузь, металургію,

торгівлю, хімічну та добувну промисловість, однак список цей може бути набагато більшим.

Також актуальною проблемою на ринку праці України, є проблема мобільності робочої сили. Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили.

Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів і вимог працівника конкретному робочому місцю, а на макроекономічному рівні – невідповідність між існуючим розподілом робочих місць і потребами моделі соціально-економічного розвитку. Не менш негативний вплив на рівень безробіття в Україні має проблема гендерної диференціації попиту на робочу силу та доходів населення України, що розглядається через призму економічного спаду.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується трансформаційними процесами, позитивний результат таких перетворень не може бути досягнутий без виходу на якісно новий рівень кваліфікації робочої сили та її конкурентоспроможності. Система забезпеченості кадрами має гнучко реагувати на зміни потреб виробництва, що виявляються на ринку праці. Але відсутність комплексного системного підходу до потреб кадрового забезпечення виробничої сфери як на загальнодержавному, так і регіональному рівні призвели до зростання невідповідності між потребою у кваліфікованих кадрах і фактичною професійно-кваліфікаційною структурою пропозиції робочої сили. Сьогодні в Україні є тенденція невідповідності кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості та потреби у робочій силі.

Високий рівень регулювання зайнятості передбачає реформування законодавчо-правової бази на основі Конституції України, низки доповнень до Кодексу законів про працю та Закону України «Про зайнятість населення», законодавчих і нормативних документів, що регламентують сучасну політику зайнятості відповідно до Конвенцій і рекомендацій Міжнародної організації праці.

Економічні стимули фінансово-кредитного механізму слід застосовувати для створення інвестиційного клімату та ефективного ринкового середовища, водночас необхідно, щоб кошти Державного фонду сприяння зайнятості використовували повністю, а в структурі витрат переважало фінансування затрат на збереження ефективних робочих місць і створення додаткових, щоб надавали дотації для організації власного бізнесу, відшкодування витрат на професійне навчання, перепідготовку, профорієнтацію тощо.

Сукупність цих заходів дасть можливість проаналізувати виконання регіональних програм, зробити міжрегіональні порівняння, розрахувати витрати Фонду зайнятості на конкретні напрями державної політики зайнятості.

Водночас державним органам влади необхідно якомога скоріше створити відповідну правову базу з метою захисту прав наших громадян – заробітчан за кордоном.

Висновки. Аналізуючи сучасний стан безробіття визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури.

Політика зайнятості має гарантувати соціальний захист населення шляхом забезпечення належних умов життя, регулювання заробітної плати, стимулювання нових місць і виплати допомоги безробітним тощо.

Звичайно, для найповнішого регулювання зайнятості необхідно вирішити суперечності законодавчо-правового, економічного, організаційного та соціального характеру та розробити систему забезпеченості кадровим потенціалом, що і буде метою подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід: навч. посіб. / за ред. Н.С. Власенко, Н.В. Григорович, Н.В. Рубльової. – К.: ТОВ «Август трейд», 2006. – 320 с.
2. Елисеєва І.І. Соціальна статистика: учебн. / І.І. Елисеєва. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
3. Про зайнятість населення: Закон України із змінами, внесеними згідно з Законом № 406-VII від 04.07.2013 р. // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – Ст. 243.
4. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Чурилова О.А. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки / О.А. Чурилова // Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європ. Інтеграції: зб. наук. статей у 2 т. –х. – 2008. – № 12. – С. 182–184.
6. Офіційний сайт державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dcz.gov.ua.
7. Лопатіна К.А. Стан та напрями ліквідації проблеми безробіття в Україні / К.А. Лопатіна // Управління розвитком. – 2011. – № 16 (113). – С. 85–86.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Агапова М.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ КАРТИ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКУ ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ

FORMATION OF MAP OF RISK MANAGEMENT METHODS IN MORTGAGE LENDING

АНОТАЦІЯ

Запропоновано удосконалення методичного забезпечення управління ризиками банку при іпотечному кредитуванні. Визначено та обґрунтовано пріоритетність методів управління ризиками з огляду на їх дієвість при іпотечному кредитуванні. Розроблено карту методів управління іпотечними ризиками.

Ключові слова: фінансові ризики, ризики нерухомості, методи управління ризиками, іпотечне кредитування, карта методів управління ризиками.

АННОТАЦИЯ

Усовершенствовано методическое обеспечение управления рисками банка при ипотечном кредитовании. Определено и обосновано приоритетность методов управления рисками, учитывая их действенность при ипотечном кредитовании. Разработана карта методов управления ипотечными рисками.

Ключевые слова: финансовые риски, риски недвижимости, методы управления рисками, ипотечное кредитование, карта методов управления рисками.

ANNOTATION

Methodological support of managing risks of mortgage lending in bank was improved in the article. Prioritization of risk management

methods in view of their effectiveness for mortgage lending was determined and proved. The map of methods of risk management in mortgage lending was developed.

Keywords: financial risks, real estate risks, risk management methods, mortgage lending, map of risk management methods.

Постановка проблеми. Зважаючи на монопольне становище банків на українському іпотечному ринку, його відновлення залежить переважно від розвитку банківської системи, що ускладнено обмеженістю ресурсної бази банків та високою ризикованістю банківської іпотеки. Отже, необхідною умовою ефективного розвитку іпотечного кредитування окрім його доступності та прозорості для позичальників є розроблення дієвих інструментів управління ризиками кредиторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі ризиків у науковій літературі та у банківській практиці приділена значна увага, що цілком обґрунтовано, зважаючи на диверсифікацію банківських продуктів та загострення конкурентного середовища. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та методичних положень з управління банківськими ризиками зробили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: О. Васюренко, В. Вітлінський, А. Герасимович, У. Деволд, А. Єпіфанов, Г. Кауфман, О. Лаврушин, Т. Осипенко, Л. Примостка та ін. Проте, враховуючи багатоаспектність причин і наслідків впливу ризиків та складність їх врахування, доцільним є визначення пріоритетності методу управління ризиками з огляду на його дієвість.

Формування цілей статті (постановка завдання). Удоскона-



Рис. 1. Структурування проблеми вибору найбільш ефективного методу управління ризиками іпотечного кредитування у вигляді ієрархії

лення методичного забезпечення управління ризиками банку при іпотечному кредитуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи, що іпотечний ринок не може бути розглянуто окремо від ринку нерухомості, оскільки вони є взаємопов'язаними і взаємозалежними елементами єдиної системи іпотечного кредитування, доцільно розділити всі ризики банку на дві принципово відмінні групи: фінансові ризики і ризики нерухомості. Фінансові ризики містять увесь спектр ризиків, пов'язаних із укладенням окремого договору іпотечної позики і зумовлених параметрами взаємодії між банком і позичальником, а саме умовами кредитування, рівнем платоспроможності позичальника тощо. Ризики нерухомості пов'язані з набуттям банком прав власності на об'єкт іпотечної застави і необхідності самостійної реалізації цієї застави на ринку для компенсації непокритих зобов'язань позичальника.

Структурування проблеми вибору найбільш ефективного методу управління ризиками іпотечного кредитування на базі аналізу ієрархій, реалізованого у середовищі програмного продукту Expert Choice, дозволило сформувати відповідну ієрархію, яку подано на рисунку 1.

З огляду на існуючі методи управління ризиками, доцільно обрати такі альтернативи (див. рис. 1):

- диверсифікація – формування кредитного портфеля із різноманітних за умовами, термінами, ціловим призначенням позик;
- страхування – передача ризику третім особам за умови відмови від певної долі прибутку (інструменти страхового ринку, хеджування);
- лімітування – обмеження рівня припустимого ризику окремих кредитних операцій;
- андеррайтинг – проведення всіх типів оціночних процедур за кожною кредитною операцією.

Для визначення відносної значущості елементів ієрархії, тобто з'ясування який метод більшою мірою є дієвим для певної групи ризиків кредитора, проведено анкетування співробітників банків, що надають послуги з іпотечного кредитування, які за шкалою відношень методу Сааті [1] визначили рівень значущості ризиків та альтернативних методів управління ними.

Розстановку пріоритетів було реалізовано у два етапи: визначення групи ризиків, що має найбільший вплив на діяльність банку, та ризиків, які у межах кожної з груп формують такий вплив; визначення пріоритетності використання кожного із досліджуваних методів для управління кожним аналізованим ризиком. Синтез встановлених локальних пріоритетів у глобальний вектор пріоритетів використання розглянутих альтернативних методів управління ризиками банку при іпотечному кредитуванні ураховує значущість кожного елемента побудованої ієрархії.

Результати розрахунку значень матриці попарних порівнянь значущості впливу ризиків (другий рівень ієрархії – див. рис. 1) подано у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, що на рівні груп ризиків пріоритет з оцінкою «5» було надано фінансовим ризикам (0,833). Це зумовлено тим фактом, що у процесі операційної діяльності банку ризики нерухомості є наслідком реалізації фінансових ризиків (ризик ліквідності, кредитного або валютного ризиків). Більше того, макроекономічні чинники, що зумовлюють реалізацію фінансових ризиків на рівні окремого позичальника, як правило, мають глобальний вплив на кон'юнктуру ринку нерухомості загалом. Тож наявність цих чинників і відповідний прояв фінансових ризиків опосередковано підвищують імовірність реалізації ризиків нерухомості для банку.

Таблиця 1

Матриця попарних порівнянь значущості впливу ризиків

Ризик	Ризик ліквідності	Відсотковий ризик	Кредитний ризик	Ризик зміни доходу на акціонерний капітал	Валютний ризик	Ризик ліквідності майна (тип, регіон)	Ризик фізичного зносу, пошкодження та знищення	Інфляційний ризик	Податкові ризики	Нормований вектор пріоритетів
Фінансові ризики	ВУ = 0,07									0,833
Ризик ліквідності	1	3	5	6	8					0,132
Відсотковий ризик	1/3	1	3	4	5					0,504
Кредитний ризик	1/5	1/3	1	3	4					0,247
Ризик зміни доходу на акціонерний капітал	1/6	1/4	1/3	1	3					0,038
Валютний ризик	1/8	1/5	1/4	1/3	1					0,079
Ризики нерухомості						ВУ = 0,09				0,167
Ризик ліквідності майна (тип, регіон)						1	3	7	7	0,574
Ризик фізичного зносу, пошкодження та знищення						1/3	1	5	5	0,092
Інфляційний ризик						1/7	1/7	1	3	0,282
Податковий ризик						1/5	1/5	1/3	1	0,052

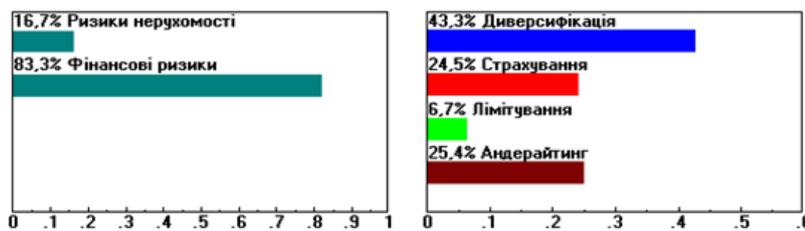


Рис. 2. Сформовані вектори пріоритету ризиків та методів у середовищі програмного продукту Expert Choice

Встановлення внутрішньої градації в межах групи фінансових ризиків базувалось на таких міркуваннях.

Ризик ліквідності має тимчасовий вплив на економіку банку, тоді як відсотковий ризик передбачає недоотримання банком прибутку протягом довготривалого строку, а кредитний – повну і остаточну відмову позичальника від виплати своїх зобов'язань.

Ризик зміни доходу на акціонерний капітал, як правило, є похідним від реалізації інших фінансових ризиків, зокрема відсоткових і валютних. Крім того, він пов'язаний більшою мірою із недоотриманням акціонерами прибутку, аніж із глобальним порушенням ліквідності і платоспроможності банку. Тож цей ризик є менш пріоритетним порівняно із усіма іншими у групі фінансових ризиків.

Валютний ризик пов'язаний із зменшенням платоспроможності окремої групи позичальників, що має своїм результатом для банку один із таких можливих наслідків: скорочення темпів погашення кредиту порівняно із потенційно можливим; реалізація ризику ліквідності або кредитного ризику за позичальником; необхідність створення резервів під потенційно-небезпечні валютні кредити. У будь-якому разі цей ризик обмежується лише групою валютних кредитів і не обов'язково має своїм наслідком порушення ліквідності і платоспроможності банку. Це зумовлює вторинність позиції валютного ризику щодо кредитного, відсоткового і ризику ліквідності. З іншого боку, можливість реального порушення фінансових потоків банку робить валютний ризик дещо більш значущим порівняно із ризиком зміни доходу на акціонерний капітал.

Відсотковий ризик превалює над кредитним через те, що для повної реалізації наслідків кредитного ризику необхідна одночасна реалізація одного із ризиків нерухомості (порушення здатності банку у повному обсязі компенсувати недоотримані кошти за рахунок володіння/продажу об'єкту нерухомості), тоді як відсотковий ризик діє самостійно.

Стосовно встановлення внутрішньої градації ризиків нерухомості зазначимо, що ризик ліквідності значною мірою превалює над іншими оскільки нейтралізує систему захисту банку через перехід до нього прав власності на заставне нерухоме майно. Всі інші ризики призводять

скоріше до недоотримання прибутку від володіння об'єктом застави.

Інфляційний ризик превалює над іншими через те, що його реалізація, по-перше, меншою мірою контрольована і передбачувана, і по-друге, більш імовірна порівняно із ризиком фізичного зносу (його може бути повністю нівельовано використанням інструментів страхового ринку та проведенням якісних процедур попередньої оцінки

об'єктів нерухомості) і податковим ризиком (підсистема законодавчого регулювання стабільніша та більш прогнозована аніж цінова кон'юнктура на ринку нерухомості).

Ризик фізичного зносу дещо превалює над податковим ризиком, знову таки, через більшу стабільність і прогнозованість податкового регулювання на тлі більш високого рівня похибки при оцінюванні ризику фізичного зносу і необхідності відповідних видатків на страхування.

Вигляд локальних векторів пріоритетів ризиків іпотечного кредитування банку та альтернативних методів управління ними (диверсифікація, страхування, лімітування, андерайтинг) у середовищі програмного продукту Expert Choice подано на рисунку 2.

У таблиці 2 наведено карту методів управління ризиками іпотечного кредитування, сформовану на базі локальних векторів пріоритетів їх використання за кожним видом ризику.

Як видно з таблиці 2 диверсифікація є найбільш дієвим методом, пов'язаним із управлінням ризиками відносного недоотримання або несвоечасного отримання прибутку в умовах нестабільного зовнішнього середовища. За рахунок формування кредитного портфеля з використанням максимального різноманіття умов за відсотковими ставками, термінами, предметами застави, механізмами погашення тощо можна уникнути надмірних втрат у результаті дії певного ринкового фактора у окремі періоди, а також знівелювати його вплив за рахунок інших складових портфеля. Відтак диверсифікація є пріоритетним методом управління ризиком ліквідності, відсотковим ризиком, ризиками зміни доходу на акціонерний капітал, ліквідності майна, інфляційним і податковим ризиками. Водночас цей метод зовсім неприйнятний для управління ризиком фізичного пошкодження.

При необхідності нівелювання ризиків повної втрати платоспроможності боржника (кредитний ризик), найбільш дієвим методом є андерайтинг, що передбачає застосування глибокої різнобічної оцінки, тож його ефективність тим вища, чим більш доступним і придатним для аналізу є потенційний об'єкт. Найбільш достовірним може бути безпосереднє оцінювання банком поточного стану позичальника та його бізнес-моделі (на відміну від прогнозованих параметрів зовнішнього середовища). Тож цей метод є найбільш дієвим для управління кре-

Таблиця 2

Карта методів управління іпотечними ризиками банку

Метод \ Ризик	Фінансові ризики					Ризики нерухомості			
	Ризик ліквідності	Відсотковий ризик	Кредитний ризик	Ризик зміни доходу на акціонерний капітал	Валютний ризик	Ризик ліквідності майна (тип, регіон)	Ризик фізичного зносу, пошкодження та знищення	Інфляційний ризик	Податкові ризики
Диверсифікація	0,513	0,570	0,119	0,650	0,305	0,651	0,082	0,597	0,625
Страховання	0,104	0,187	0,414	0,048	0,538	0,055	0,696	0,054	0,125
Лімітування	0,088	0,075	0,043	0,073	0,078	0,060	0,082	0,076	0,125
Андерайтинг	0,295	0,168	0,424	0,229	0,078	0,234	0,140	0,273	0,125

дитним ризиком (з огляду на потенційну вартість застосування метод можна вважати більш дієвим порівняно із страхуванням), ризиком ліквідності та ризиком зміни доходу на акціонерний капітал (але менш ефективним, ніж диверсифікація, адже андерайтинг несе більшу вірогідність помилки). З іншого боку, цей метод менш дієвий при оцінці відсоткового ризику (необхідна оцінка на рівні галузі) і майже непридатний для управління валютними ризиками (необхідність оцінки на рівні глобальної економіки). Для оцінки потенційного фізичного пошкодження цей метод є досить неефективним, але все ж відносно більш дієвим порівняно з лімітуванням і диверсифікацією.

Страховання є найбільш ефективним методом управління валютними ризиками за умови обов'язкового страхування останніх позичальником. Водночас страхування досить неефективне при управлінні ризиками ліквідності, відсотковими ризиками і ризиками зміни доходу на акціонерний капітал, адже існує велика вірогідність перевищення страхових видатків над потенційними вигодами від застосування цього методу, а також необхідність застосування складних комплексних моделей страхування для управління даними ризиками. Крім того, страхування є фактично єдиним ефективним методом управління ризиком фізичного пошкодження, адже дозволяє передбачити широкий спектр можливих несприятливих подій і повністю компенсувати завданих ними збитків.

Також цей метод є неефективним при управлінні ризиками, пов'язаними із факторами ринкової кон'юнктури, а саме ризиком ліквідності й інфляційним ризиком.

Зазначимо, що лімітування є найменш ефективним методом з огляду на те, що воно є скоріше похідним/вторинним від андерайтингу, ніж самостійним. Лише в межах управління ризиком зміни доходу на акціонерний капітал цей метод є більш прийнятним, ніж страхування з огляду на практичну відсутність страхових рішень для прямого управління цим ризиком, а також потенційні видатки на застосування методу страхування.

При управлінні податковими ризиками, страхування, лімітування і андерайтинг є однаково малоефективними у порівнянні із диверсифікацією. Так само при управлінні ризиком фізичного зносу диверсифікація і лімітування є однаково малоефективними методами.

Висновки. Отже, запропоноване методичне забезпечення є гнучким механізмом вибору дієвих методів управління ризиками банку загалом та ризиками іпотечного кредитування зокрема. Моделюванню кількісного оцінювання іпотечних ризиків буде присвячено подальше дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 280 с.

UDC 368.03:330.133.2

Aleskerova J.V.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Research Scholar,
NSC "Institute of Agricultural Economics"***INSURANCE POLICY AND ITS MODELS IN RELATION TO AGRICULTURE
(STOCK-RAISING, PLANT-GROWING)****ANNOTATION**

The models of agricultural insurance are investigated in the article with regard to the experience of foreign countries. Two basic systems of agricultural insurance are distinguished: with state support and without it. Variability of the first one for different types of riskiness of agricultural activity is analyzed. The condition of agricultural insurance in Ukraine is evaluated and present defects are educed. Analysis and generalization of domestic and Russian experience are conducted with the use of statistical data retrieved from insurance web-sites. Recommendations for development of the model of domestic agricultural insurance on the basis of adaptation of foreign experience by means of agricultural insurance pool are worked out.

Keywords: models of insurance policy, agrarian sector, agricultural insurance, experience of the developed countries in agricultural insurance, efficiency of state support of agricultural insurance, stock-raising, plant-growing, agricultural insurance pool.

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено моделі сільгоспстрахування, з розкриттям досвіду зарубіжних країн. Виділено дві основні системи агрострахування: із державною підтримкою та без, проаналізовані варіативність першої для різних типів ризиковості здійснення сільськогосподарської діяльності. Оцінено стан страхування сільського господарства України та виявлено наявні недоліки. Проведено аналіз та узагальнення вітчизняного і російського досвіду з використанням статистичних даних страхових сайтів. Вироблені рекомендації для розвитку моделі вітчизняного сільськогосподарського страхування на основі опрацювання зарубіжного досвіду за допомогою аграрного страхового пулу.

Ключові слова: моделі страхової політики, аграрний сектор, сільськогосподарське страхування, досвід розвинених країн у агрострахуванні, ефективність державної підтримки агрострахування, тваринництво, рослинництво, аграрний страховий пул.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы модели сельхозстрахования, с раскрытием опыта зарубежных стран. Выделены две основных системы агрострахования: с государственной поддержкой и без, проанализированы вариативность первой для разных типов рискованности осуществления сельскохозяйственной деятельности. Оценено состояние страхования сельского хозяйства Украины и выявлены имеющиеся недостатки. Проведен анализ и обобщение отечественного и русского опыта с использованием статистических данных страховых сайтов. Выработаны рекомендации для развития модели отечественного сельскохозяйственного страхования на основе проработки зарубежного опыта с помощью аграрного страхового пула.

Ключевые слова: модели страховой политики, аграрный сектор, сельскохозяйственное страхование, опыт развитых стран в агростраховании, эффективность государственной поддержки агрострахования, животноводство, растениеводство, аграрный страховой пул.

Problem setting. In the developed countries, agricultural insurance has already become a widespread practice and now encourages the development of agriculture. For Ukraine, this process is still emerging in the contradictory environment, with the search for its own path of sustainable models of the insurance policy of both macro- and

meso-level. Therefore, it is important to conduct an overall analysis of models of insurance policy regarding agricultural insurance.

Rural development is closely linked to the high risk manifested in absence of guarantees as for the results of production activity influenced by various factors, especially natural. Agricultural production of Ukraine includes two main branches – plant-growing and stock-raising and third intermediate one – fodder production that in large farms has its specifics, structure, organizational and economic principles etc. Plant-growing and fodder production are provided with about 93% of arable land in Ukraine, 30% of which is used for growing fodder crops. 40–50% of plant-growing industry is occupied by secondary products – straw from bread crops, corn and sorghum stalks, bagasse, molasses and others, which are intermediately used as fodder in the area of stock-raising. Therefore, the harmonious combination of plant-growing, stock-raising and fodder production is a necessary prerequisite for the successful functioning of the agricultural complex. Plant-growing in Ukraine, as noted, increasingly acquires biological characteristics, i.e. the one based on a wide use of alternative – biological and related agrotechnical – methods for growing crops with a minimum use of chemicals in the protection of plants and a maximum use of biological sources of plant nutrition. Thus, stock-raising, as well as plant-growing and fodder production require insurance coverage.

Analysis of recent researches and publications. The problem of agricultural insurance at various stages of its functioning and formation of models of insurance policies were the subjects of researches of such Ukrainian scholars as O. Hamankova, A. Holovko, O. Hudz, O. Dziubliuk, T. Kovalenko [13], S. Navrotskyi [15], M. Yampolskyi and others.

Recently, researches of T. Kovalenko [13], S. Navrotskyi [15], and Aggroinsurance International [1; 10] have been followed by some positive developments in the state structure of risk management in agrarian sphere of Ukraine, including adoption of laws on insurance and agricultural insurance with state support [9], introduction of practice of aggroinsurance licensing and more. In 2012, the Ukrainian Agricultural Insurance Pool was created as a single centre for risk management in programmes for grain procurement of Agrarian Fund, and for control over implementation of state support of agricultural insurance

[2]. However, the state programme subsidizing agricultural insurance in the 2012-2014 has not been started due to lack of funds in the state budget and other reasons.

In 2013, agricultural insurance market of Ukraine amounted to 16.5 million USD. Forecasts for 2014 are contradictory: they “show a tendency to decline in premium income to 20%, due to the political crisis in the country and the lack of subsidized agricultural insurance in Ukraine” [2]. Moreover, “the total assessment of potential of agricultural insurance market in 2014, including the state programmes and voluntary insurance, amounted to more than 200 million UAH. Implementing the promised subsidies for insurance with state support, premiums next year can exceed 300 million USD” [1].

Relevance of the research is manifested in construction of an optimal model of agricultural insurance, identification of the role of the state and insurance companies in this area, building of effective relationships between participants and facilitation of permanent balance of the financial state of agricultural enterprises.

Determination of unsolved aspects of the investigated problem. The problem at issue is at the intersection of different scientific fields, covering various aspects of state support for agricultural insurance. It is possible to find a theoretical and practical material regarding each of them, which reflects the results of general and particular approaches used by the authors. However, there is still no answer to the question concerning the theoretical and practical aspects and future insurance models used in the industry

According to specialists [1, p. 21], “despite the lack of government support, in 2013 the market acquired a clear segmentation – system support of state programmes for forward purchases (84% of market share) and development of voluntary insurance”.

This condition is caused by the fact that, according to researcher A. Nikitin, “more than for seventy years property insurance in agricultural sector was carried out in mandatory form. Demopolization of insurance market has not led to a fundamental change in the conceptual bases of insurance coverage. This is the main reason for the low level of insurance in agriculture at present” [16]. The main obstacles to forming a new effective model of commercial agricultural insurance with state support is low profitability of significant share of agricultural enterprises, especially small and medium-sized ones, high risk for most types of agricultural production and lack of budget funds. Therefore, even in the draft Concept of Agricultural Insurance, it is stated that “the situation that has developed today in Ukraine in the field of agricultural insurance, at least hinders progress and can be recognized as a crisis of the system” [14].

The most important problems of modern agricultural insurance are: lack of clear goals and

strategies of insurance development, absence of clear plan for state participation, undetermined types of agricultural insurance; existing significant deficiencies in the current legislation and flaws of methodological basis, as regulations do not allow private and commercial forms of insurance to develop and so on.

The purpose of the article is to analyze models of agricultural insurance, to classify them depending on the types of demand that are characteristic of the agricultural insurance market, as well as to find strategic solutions to overcome them.

Results of research. Agricultural insurance as one of the most effective ways to manage risks, enables to reconcile the interests of participants of agricultural insurance market and the state. Its top-priority task, especially on the part of public policy, is to ensure sustainable economic growth, welfare and protection of agricultural economic sector.

The current state of the insurance market in the agricultural sector does not give grounds for optimism: insurance services to farmers are provided only by a small number of companies; information on the insurance conditions and procedures is incomplete and hard to find; a list of risks covered by insurance companies often does not meet the needs of insurers represented by farmers. In particular, according to the information provided by Agroinsurance International [1, p. 2-3], data regarding crop insurance for 2009-2013 is as follows (Fig. 1).

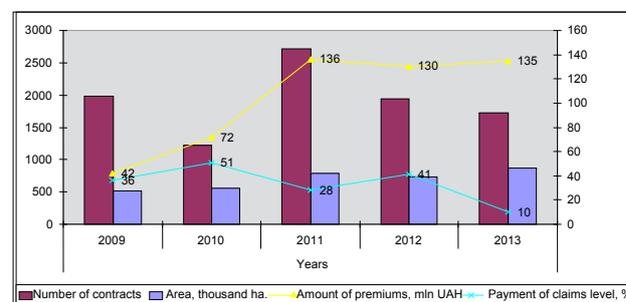


Fig. 1. Dynamics of crop insurance for 2009-2013

Insurance market for the agricultural sector shows a slight increase in 2013 over the past three years. Steadily grows the coverage of insured areas, even given a decrease in the number of contracts from 2,710 in 2011 to 1,722 in 2013. Total amount of premiums for insurance companies shows a slight increase because of reduction of the average premium rate from 3.74 in 2011 to 3.10 in 2013. As explained by experts [1], the low rate is determined by common application of multi-risk contracts with unconditional franchise at 50%, with the condition of compensation for only catastrophic losses. Total compensation payments under contracts in 2013 amounted to 13 million USD. However, within the total amount of premiums collected by the insurance market in 2013, 84% is accounted for revenues for programmes, coordinated by the Agricultural

Insurance Pool. That is, to a certain extent the insurance market suffers from one-sidedness of programmes and administrative regulations.

Composition of risks in the agricultural sector is directly predetermined by types of activities or available resources that may be damaged or lost under the influence of certain events (see Fig. 2).

The presence of many risks varied in their nature, probability of occurrence, and extent causes specifics of formation and structure of resources allocated to the needs of insurance coverage of farms.

Therefore, as in other areas of scientific knowledge, there is a need to analyze the prac-

tices and experiences of agricultural insurance models used abroad.

Thus, as explored by V. Kiselev [12] M. Arshba [4] and others [1; 3; 6; 7; 17; 20; 22-26], the sphere of agricultural insurance system is wide enough. Results of a brief analysis of existing insurance schemes abroad are provided in Table 1.

According to the scholars, namely V. Kiselev [12], agricultural insurance is the object of attention and support on the part of the state in many developed countries. Effective development of the most important tool for agricultural production regulation – insurance – is facilitated by the fact that state support in accordance with WTO rules

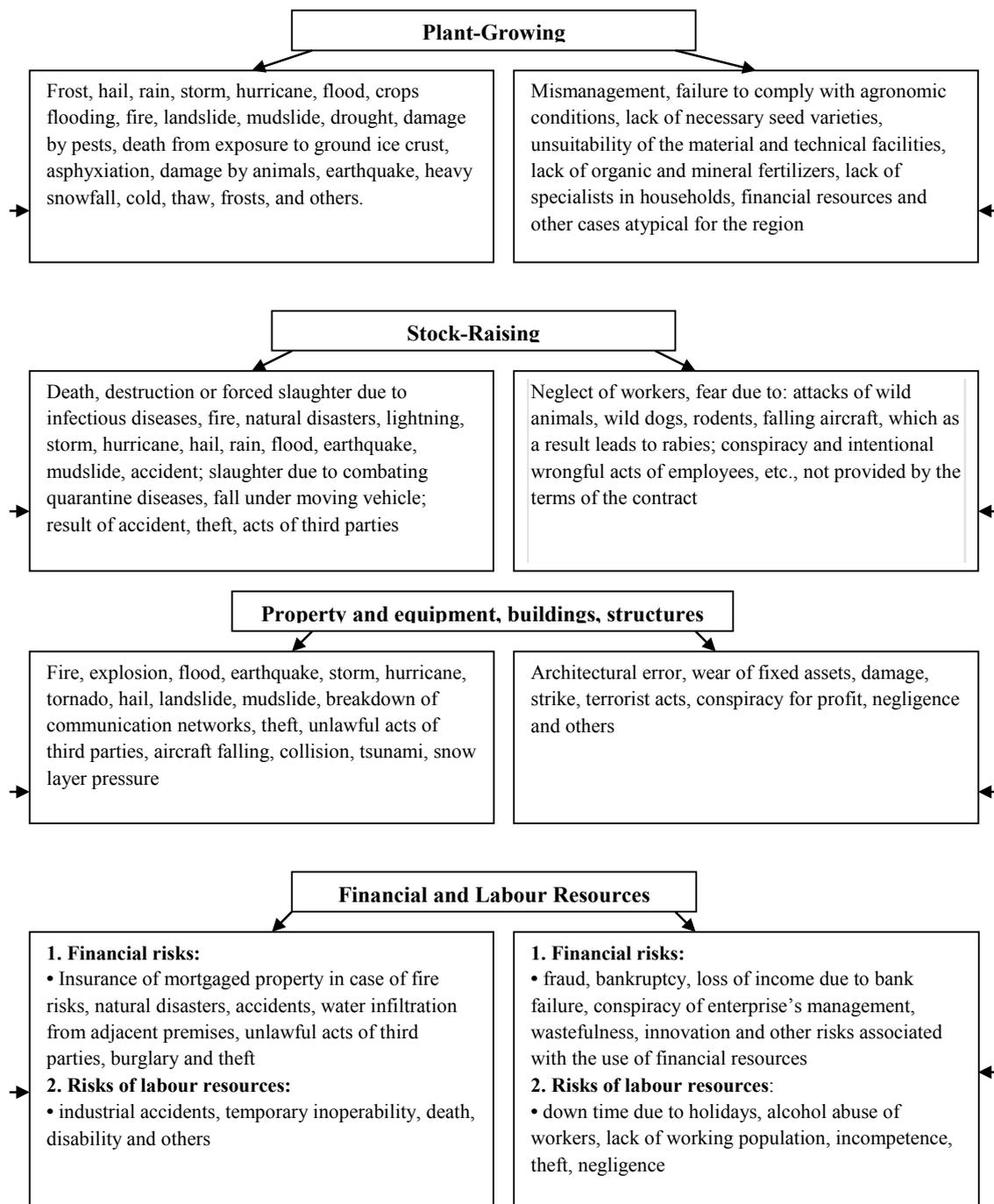


Fig. 2. Insurable and uninsurable agricultural risks

is exempted from reduction commitments. Foreign experience, according to A. Nikitin [16] also shows that insurance is a mechanism to protect not only the property interests of the producers, but also investments in the modern innovative technologies in agricultural production.

In general, there are two types of programmes: yield insurance programmes and profits insurance programmes that guarantee to compensate agricultural producers for losses caused not only by crop shortfall, but also by falling product prices.

Approaches inherent in most insurance models in foreign countries are based on modelling the risks to biological systems, and are significantly different from traditional modelling of property risks, because “biological systems have the ability to adapt to different types of hazards and recovery from hazards depending on the time of exposure during certain growth phase” [23]. Therefore, the dynamics of determination of the elasticity of the impact of hazards, for example, according to researches conducted by Agriculture Risk, is divided into modelling by crops (compensation depends on the type of crop), agro-climatic zone, soil type and topography, plant variety, production methods and so on.

With respect to existing models of agricultural insurance, it is voluntary and mandatory for all countries. Mandatory insurance is a rare practice. The form of state participation is participation in the payment of premiums or partial compensation for losses in the case of certain risks.

Agricultural insurance with state support is practiced in the United States, Canada, Russia and so on. Obviously, these are countries with a large territory, therefore “as a result of the disaster, a significant number of farmers immediately suffer damage, causing large payments and the high cost of insurance”. That is why agricultural insurance requires state involvement. Agricultural insurance without government support is developed in Germany, Norway, Belgium, etc. Such insurance organization is inherent in countries with a low-risk nature of farming.

In general, experience shows that in the international practice of agricultural insurance there formed two basic models, which can be called “American” and “European” [1; 2]. Both models have their advantages and disadvantages, but the most effective in insuring agricultural risks is a combination of both. Such a system of agricultural insurance operates in Spain, which, according to experts of international EU programme Tacis “Improvement of Risk Management Capacity of Farmers and SMEs in Agriculture” is the country with the most developed system of agricultural insurance in Europe [1].

Thus, taking as a basis the “Expert RA” statement [5] that the “effective system of agricultural insurance should be based on definite principles”, we determined the major ones (Table 2).

According to experts [1, p. 21], the main prerequisites for leadership of insurance companies in the coming years are: development of insurance in the region; introduction of simple and

Table 1

The main agricultural insurance programmes abroad

Programmes	Summary
USA	State support for agricultural insurance is provided since in 1980 there has been adopted the Federal Crop Insurance Act. The structure of all collected premiums is distributed as follows: income insurance programme – 60% of total premiums; crop insurance programme – 20%; income index programme – 10%; crop yield index programme – 3%. The remaining 7% of insurance premiums are charges of special programmes for federal subsidies for crops.
Portugal	“Public-private partnership” system. State: subsidies to farmers for insurance and reinsurance organization. Private insurance companies (integrated in agricultural insurance system): development of insurance programmes and monitoring of their implementation; reimbursement of risks not reimbursed by the state.
Spain	The complex system of agricultural insurance was founded in Spain in 1978 with adoption of the Law “On Combined Agricultural Insurance”. The system introduced by this Law is applicable to plant-growing, stock-raising, and forestry.
Austria	In the field of assistance to agricultural companies it coincides with the Russian (the farm pays 50% of the insurance premium under the policy, and the state pays 50% of premium to the insurer on the basis of statements of agricultural producers): there is a special fund that compensates 25% of premiums to insurers; local budgets also pay 25%; the remaining amount the farmer pays alone.
India	In November 2013, the government adopted the National Crop Insurance Programme that integrates existing insurance schemes, such as the National Agricultural Insurance Scheme (NAIS), Weather Based Crop Insurance Scheme (WBCIS), and Modified National Agricultural Insurance (MNAIS). It is aimed at rationalization of insurance services provided to farmers and stabilization of revenues, especially from climate risks.
Russia	The sphere is regulated by the Federal Law of 25.07.2011 № 260-ФЗ “On State Support of Agricultural Insurance”. It provides the list of rules regarding subsidies from the state budget to offset the cost of agricultural crops in crop insurance. Subsidies are available for agricultural producers to finance 50% of premiums under insurance contracts.
Belarus	Law on compulsory insurance of agricultural risks, according to which since January 1, 2008 all farms should insure crops and livestock in insurance company BelGosStrakh

Source: [3; 7; 8; 11; 19; 20; 22-24]

Table 2

Basic principles of forming a model of agricultural insurance

Principles	Summary
Voluntariness	Insurance of agricultural risks refers to strategies of risk management of businesses, large and medium-sized farms, entrepreneurs, individual farms, and should be built on a voluntary basis
Interest of farmers	Participation in the agricultural insurance should be profitable for farmers
Risk management	Insurance should be a part of risk management for farmers, being perceived not as a way of stealing public funds or getting access to free grants, but as a risk management tool
Multivariance of product range	The insured must be free to choose a suitable insurance product among a broad spectrum. Between the insurance companies there must be a competition for customers
Promotion of effective agricultural producers	Insurance should encourage the development of manufacturing technologies in agriculture. Calculating the insurance premium, it is necessary to consider the availability of advanced manufacturing technologies that reduce farmer's risks. Crop shortfall figure should be calculated individually according to the data of a particular agricultural enterprise rather than the average for the region
Equal access to subsidies on the part of farmers	In order to preserve free competition between agricultural producers, state subsidies should be provided in an equal amount regardless of the economic entity and type of economy. This is especially true in relation to holdings and individual farms, because it is not yet possible to eliminate the gap between them
Balance	The amount of allocated subsidies should be in direct proportion to the demand for agricultural insurance with state support
Transparency	The whole mechanism of contracting and receiving insurance compensations must be clear and simple, especially for farmers, being controlled by the state protecting consumers from unscrupulous insurance companies
Multilevel system of insurance protection	The specificity of agricultural insurance (high probability of cumulative risks), and high social significance of this type of insurance determine the need for additional requirements to the reliability of insurance companies operating in this area – namely, compulsory participation of the state
Independent expertise	The underwriting system and claims handling in agricultural insurance should be based on independent expertise as insurance activity is full of conflicts requiring an independent external evaluation in case of disputes

Source: [5]

clear insurance programmes for agricultural producers; development of a single underwriting system; focus on cooperation with medium-sized and small enterprises; development of cooperation with banks regarding mortgage insurance and government agencies that implement the strategy of agricultural development. As evidenced in the article, these measures can only be implemented with the participation of the state.

However, analyzing scenarios of development of agricultural insurance model with state support, the researchers have not obtained consensus. For example, some researchers [18] believe that farmers, insurance companies, the state, and the economy as a whole will come off losers, as “farmers will take insurance premiums not as payment for the purchase of insurance coverage, but only as a condition of receiving gratuitous grants from state. Insurance companies will treat agricultural insurance as a temporary source of income, without strategic development of this business”. It is necessary to eliminate these factors, creating an effective agricultural insurance model.

We believe that using foreign experience to make insurance with state support efficient, the following recommendations are to be followed: application of such relevant technologies as remote sensing, simulation, 3D visualization, information and communication technologies in the insurance business as tools to improve the accuracy and objective assessment of yield and yield loss.

It is necessary to create a single database, which must collect everything connected with insurance, weather data, atlas of thresholds for critical weather elements, profitability, productivity, vegetation phases etc. so that it would be equally accessible to all parties concerned and that it could be used by the government and insurance industry as a guide.

Equally important is the development of innovative schemes linking insurance and other financial services such as loans, sales of risk management strategies to reduce the cost of the transaction and to ensure long-term sustainability. It is necessary to organize a proper system of standardization, regulation, and control, prompt response to complaints of producers.

According to V. Kiselev, “the main purpose of state regulation in the insurance sector should be formation of reliable and equitable relationships between suppliers and consumers of insurance services able to provide mutually beneficial cooperation between them. It is necessary to completely change the institutions and procedures of interaction between the insurance market conditions and their practical application. The state should act as the primary institution forming acceptable operating conditions for agroinsurance market and creating major incentives for this. Insurance companies should act as the main subject of reproduction of insurance relations” [12].

In general, the convergence of agricultural insurance management can provide unique products. According to research of S. Navrotskyi [15], this will manifest itself in: subsidizing insurance premiums and benefits; compensation for administrative costs; financing the development of insurance products; funding educational and information activities, scientific research; subsidizing reinsurance and so on.

Conclusions. It can be claimed that in Ukraine there is already established and developing infrastructure of production and profits risk management with support of the state and insurance companies. A significant place belongs to the agricultural insurance pool. This model is based on the state participation in insurance activities in agriculture. First of all, it is necessary to determine the amount of budget obligations of the state to subsidize agricultural insurance. It is also expedient to differentiate insurance rates, provide a list of crops covered by insurance with regard to zonal conditions of agricultural production, create public funds of insurance reserves, implement agricultural insurance support according to the principle of the separation of state's and insurers' costs, develop new programmes, including integrated.

It is also necessary to create a reliable system of reinsurance. The problem is to make reinsurance risk assessment criteria of insurer and reinsurer match. Foreign reinsurers should be able to understand the technique of reinsurance. Often, the criteria of Western insurance companies do not coincide with the Ukrainian ones. This is particularly true regarding value of the insurance rate. In the whole world, agricultural risks are the most complex and therefore rates are high.

The insured also have some problems. An important factor is the psychological effect. Farmers are not well-informed about their rights and responsibilities as the insured. Therefore, even minor inconsistencies in the existing insurance mechanism cause their suspicion and distrust. It is necessary to increase the insurance literacy of farmers.

The optimal model of agricultural insurance is a state system involving the insurance business. Currently, this problem is elaborated by the Agrarian Insurance Pool. It deals with the reduction of the risks of agricultural producers by creating services and products in the field of risk management. It is worth noting that together with the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets develops a series of important documents. Recently, the Commission prepared documents related to the insurance of winter crops in the spring and summer for public consultation. We hope that by the end of February they will be approved. Thus, the insurance companies that are part of the Pool will begin preparation for the insurance season. The mentioned areas are the prerogative of further research in this field.

REFERENCES:

1. Агроиншуранс Интернешнл. Аналитический отчет – Рынок Агрострахования Украины в 2013 г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.agroinsurance.com (31.03.2014).
2. Агрострахование в Украине: Анализ работы в 2013 г. и перспективы развития на 2014 г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=24596
3. Агрострахование – премии и выплаты // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.apstrah.ru/index.php/prensa/2013-12-10-09-40-15/86-agrostrakhovanie-250-mln-r-premii-i-875-mln-r-vyplat>
4. Аршба М.В. Воспроизводственная действенность системы агрострахования с государственной поддержкой / М.В. Аршба // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия экономика. – 2013. – N4. – С.36-42.
5. Будущее страхования сельскохозяйственных рисков в России: Новые грабли // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/new_rake/part5/
6. Ассоциация агропромышленных страховщиков // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.apstrah.ru/index.php/prensa/publikatsii>
7. Воспроизводственно-хозяйственные ориентиры страхования сельхозпроизводителей на основе анализа зарубежных моделей // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvenno-hozyaystvennyeyorientiry-strahovaniya-selhoztovaroproizvoditeley-na-osnove-analiza-zarubezhnyh-modeley>
8. Государственная поддержка фермеров в развитых странах // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iimp.kz>.
9. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 р.
10. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
11. Калан Дж. Система сельскохозяйственного страхования в США: презентация на международной конференции по сельскохозяйственному страхованию в Мадриде // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.agroinsurance.com>.
12. Киселев В.Г. Имитационная система мониторинга программ агростархования. Вычислительный центр им. А.А. Дороницына РАН. – М., 2010, – 32 с.
13. Коваленко Т. Агрострахування з держпідтримкою // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-05-40/1450-2013-03-14-08-44-29.html>
14. Концептуальні засади розвитку агрострахування в Україні // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/008.htm
15. Навроцький С.А. Система сільськогосподарського стархування: тенденції та перспективи розвитку // [Электронный ресурс] – Режим доступа: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis_64.exe?..
16. Никитин А.В. Государственная поддержка страхования сельскохозяйственных рисков: теория, методология и практика. – М., 2008. – 349 с.
17. Секреты успешной бизнес-модели страхования в Украине // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/14/02/03/4636>
18. Сценарий развития новой модели сельскохозяйственного страхования с господдержкой: проигрывают все // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/insurance/new_rake/part5/

19. Федеральный закон от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».
20. Шумилина, Т.В. Оптимизация системы государственной поддержки сельскохозяйственного страхования с учетом требований Всемирной торговой организации [Текст] / Т.В. Шумилина, К.А. Жичкин // Изв. Оренбур. гос. аграрн. ун-та. – Оренбург, 2012. – № 1 (33). – С. 180-182.
21. Щербаков В.В. Партнерство государства и бизнеса в страховании сельскохозяйственных рисков. Монограф. – М.: Изд. Дашков, 2011. – 225 с.
22. Agricultural Insurance in Latin America // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.swissre.com/latin_america/ag_insurance_latam_america.html
23. Agriculture Risk Transfer and Models Literature review of risks and risk management tools in agriculture // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/external/insurance/chapter3.pdf>

УДК 336.64

Анзіна Г.В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

МОДИФІКАЦІЇ МОДЕЛІ ДИСКОНТОВАНИХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ

THE INTRINSIC COMPANY VALUE ESTIMATION USING MODIFICATIONS OF DISCOUNTED CASH FLOW MODEL

АНОТАЦІЯ

Досліджено методичні аспекти оцінки вартості компанії за моделями дохідного підходу. Визначено, що найбільш ефективним методом оцінки справедливої вартості компанії є модель дискontованих грошових потоків дохідного підходу, яка забезпечує необхідний рівень надійності результатів за рахунок можливості її модифікацій залежно від факторів впливу. Наведено модифікації моделі дискontованих грошових потоків та особливості їх розрахунку.

Ключові слова: вартість компанії, модель дискontованих грошових потоків, теперішня вартість, чистий грошовий потік, ставка дискontування.

АННОТАЦИЯ

Исследованы методические аспекты оценки стоимости компании при помощи моделей доходного подхода. Определено, что наиболее эффективным методом оценки справедливой стоимости компании является модель дискontированных денежных потоков, которая обеспечивает необходимый уровень надёжности результатов за счет возможности ее модификации в зависимости от факторов влияния. Приведены модификации модели дискontированных денежных потоков и особенности их расчета.

Ключевые слова: стоимость компании, модель дискontированных денежных потоков, приведенная стоимость, чистый денежный поток, ставка дискontирования.

ANNOTATION

The article is devoted to research of methodological aspects of company valuation using models of income approach. It is defined that the most effective method of company valuation is discounted cash flow (DCF) model, which provides with appropriate level of confidence based on the modification opportunities depending on value drivers. The article provides the DCF model modifications and peculiarities of their calculation.

Keywords: company value, discounted cash flow model, present value, free cash flow, discount rate.

Постановка проблеми. В умовах фінансіалізації світової економіки показник вартості стає ключовим показником ефективності функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Згідно з класичною теорією корпоративних фінансів підвищення вартості суб'єктів господарювання в економіці за незмінних умов стає запорукою зростання соціально-економічного добробуту в середині країни. Зростання вартості компанії на ринку є відображенням потенційної дохідності для інвесторів, що, своєю чергою, призводить до стимулювання позитивних очікувань інвесторів та зростанню ціни акцій. У той же час необхідність бачення перспектив розвитку компанії, її конкурентоспроможності в середовищі світового бізнесу об'єктивно вимагає використання сучасних підходів та ме-

тодів оцінювання вартості компанії. Нова вартість створюється лише тоді, коли віддача від інвестованого капіталу перевищує витрати на його залучення. Показник справедливої вартості можна розглядати як універсальний індикатор конкурентоспроможності компанії, що відображає майбутню дохідність та ринковий успіх компанії, а також її можливість генерувати грошові потоки, вільні для вилучення власником. В умовах високої волатильності ринку особливої уваги заслуговує пошук оптимальної методики оцінки вартості компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінки вартості компанії та пошук оптимальних моделей є предметом досліджень багатьох вчених та практиків.

Зокрема С. Росс пропонує оцінювати вартість компанії з урахуванням її майбутніх дискontованих грошових потоків [6, с. 255]; цю ідею також підтримують Т. Коупленд [4, с. 74] та А. Дамодаран [2, с. 14-24]; Ю. Брігхем, Л. Гапенські визначають вартість компанії на основі безстрокової ціни акцій, ціни привілейованих акцій зі зростаючим дивідендом та вартості облігацій з урахуванням їх дохідності [1, Т. 1, с. 131, 184]; Боді Зві та Алекс Кейн найбільшу увагу приділяють саме відносному порівнянню показників ринкової вартості компанії [3, с. 612]; К. Мерсер, Т. Хармс у своїй монографії зосереджують увагу на основних умовах оцінювання бізнесу, використовуючи модель дискontованих грошових потоків і модель Гордона [5].

Своєю чергою, Стефан Пенман та Теодор Соугінас [13] зазначають, що моделі, які базуються на оцінці дивідендів, грошових потоків та прибутків ефективні тільки за умови, що можуть бути спрогнозовані до безкінечності. Тому прогноз на визначених проміжках часу не забезпечить необхідної оцінки. У цьому разі саме прибутковий метод прийде на заміну грошовим потокам та дивідендам.

Расел Лудхольм та Тері Кофі [10] не розділяють цього погляду та надають перевагу саме моделі дискontованих грошових потоків і зазначають, що для оцінки будь-якої компанії мають бути використані однакові моделі у будь-який момент часу, оскільки це доведено фактом того, що за різними моделями буде отримана різна справедлива вартість компанії за умови одна-

кових вхідних даних. Це може бути пояснено помилками у прогнозах, в оцінці ставки дисконту, прогнозах звітності.

С. Пенман [12] зазначає, що найбільший вплив на результат прогнозування здійснюють вибір принципів бухгалтерського обліку, що визначає різницю у вимірювання грошових потоків.

У відповідь С. Пенману, Р. Лудхольм та Т. Кофі [11] запропонували вирішення проблеми бухгалтерського обліку через використання моделі дисконтованих грошових потоків, залишаючи поза увагою похибку в переоцінці статей звітності.

Бенжамін Греєм та Девід Додд скомбінували оцінку вартості активів із методом дисконтованих грошових потоків. Ця концепція включає очікувані дивіденди та прибутки із приведеною вартістю активів. Вчені визначають справедливу вартість компанії як суму її ліквідаційної вартості та гудвілу [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукові надбання вчених з проблеми оцінки вартості компанії, окремої уваги потребує визначення ефективної методики для граничних ринків капіталу, які характеризуються значною волатильністю та високими рівнем системного ризику.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданнями статті є визначення ефективної моделі оцінки вартості компанії та обґрунтування доцільності її використання за умов граничних ринків капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість компанії є одним з ключових понять корпоративних фінансів. Сьогодні в умовах фінансiалiзацiї свiтової економiки поняття вартості компанії набуває все більшої ваги та стає ключовою ціллю функціонування кожного суб'єкту господарювання. Оцінка вартості компанії є доволі складним процесом.

Всі численні методи оцінки можуть бути узагальнені за окремими підходами, що різняться способами обрахунку справедливої вартості компанії. Нині виділяють три підходи до оцінки вартості компанії: дохідний, що базується на оцінці її грошових потоків; витратний, який спирається на оцінювання активів компанії; ринковий, основою якого є порівняння фінансових мультиплікаторів компанії із середніми показниками на ринку. В межах визначених підходів виділяють низку методів, за якими здійснюється процес оцінки вартості компанії.

Здійснюючи оцінку вартості компанії для потенційних інвесторів, доцільніше використовувати дохідний підхід, який спирається на аналіз майбутніх доходів та прибутків компанії та відображає можливість генерування нею стабільних грошових потоків. Загалом дохідний підхід ґрунтується на аналізі грошових потоків та/або визначенні економічного прибутку компанії.

Серед традиційних методів дохідного підходу до оцінки вартості компанії виділяють:

1. *Метод капіталізації потоків доходу*, що застосовується при аналізі вартості компаній, які генерують достатні доходи після оподаткування. У якості ставки дисконтування використовується норма капіталізації, що відображає трансформацію доходів компанії у її вартість (1):

$$V_c = \frac{FCF}{r}, \quad (1)$$

де, V_c – вартість компанії;

FCF – очікувані доходи компанії;

r – ставка капіталізації (ставка власного капіталу) [14, с. 35].

2. *Метод капіталізації дивідендів*, вартість компанії за яким розраховується за допомогою дисконтування дивідендів компанії, які котирують свої акції на фондовій біржі.

3. *Метод капіталізації надлишкового доходу*, що полягає у дисконтуванні отриманого прибутку від гудвілу, тобто різниці між ціною продажу об'єкту оцінки та його вартістю.

4. *Метод дисконтування грошових потоків*, який реалізується шляхом дисконтування чистого доходу компанії та об'єктивно відображає можливість її подальшого росту.

Як і будь-який з трьох підходів до оцінки справедливої вартості компанії, дохідний підхід має свої переваги та недоліки (див. табл. 1). Варто визначити, що незважаючи на наведені недоліки, методи дохідного підходу дають можливість врахувати усі фактори впливу на справедливую вартість компанії. Оцінка справедливої вартості компанії за умов значної волатильності фінансового ринку набуває все більшого значення та обумовлює доцільність пошуку найбільш ефективної.

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів дохідного підходу оцінки вартості компанії

Переваги	Недоліки
- за допомогою цих методів здійснюється прогноз майбутніх доходів та витрат компанії; - враховується рівень системного та специфічних ризиків (через ставку дисконту); - оцінка вартості компанії здійснюється з метою подальшого інвестування в неї, особливо міноритарними акціонерами.	- існує проблема прогнозування майбутніх грошових потоків компанії через суб'єктивізм припущень моделі для оцінки її вартості; - помилки при визначенні ризиковості інвестиції та премії за системний ризик, що виникають при оцінці вартості капіталу компанії; - складність розрахунків порівняно з методами витратного та ринкового підходів.

Сьогодні все більшої популярності набувають саме моделі дисконтованих грошових потоків (DCF) та можливі їх модифікації. Найширшу класифікацію моделей дисконтованих грошових потоків запропонували Т. Коупленд, Т. Коллер та Дж. Муррін. Вченими були запропоновані модифікації моделі дисконтованих грошових потоків залежно від розмірів компанії, особливостей формування її активів тощо

та доведено універсальність методики для будь-яких суб'єктів господарювання.

У таблиці 2 наведено найбільш поширені модифікації моделі дисконтованих грошових потоків.

З погляду DCF моделі, вартість компанії – це сума її грошових потоків, дисконтованих із урахуванням ризиків та витрат на капітал. Розраховується ця вартість за допомогою формули 6:

$$V_c = \sum_i^n \frac{FCFt}{(1+r)^t} \quad (6)$$

де, n – період, на який існують прогнози значення грошових потоків;

r – ставка дисконтування з урахуванням ризиків та вартості капіталу;

$FCFt$ – чистий грошовий потік, доступний компанії у періоді t [2, с. 20].

Якщо оцінювати ставку дисконтування як середньозважену вартість капіталу, то оцінка вартості компанії зводиться до визначення прогнозованих значень грошових потоків. Грошовий потік FCF розраховується за формулою 7:

$$FCF = EBIT \times (1 - \text{tax}) - (\text{CAPEX} - \text{Амортизація}) - \Delta WC, \quad (7)$$

де, $EBIT$ – прибуток до вирахування податків та відсотків за кредитом;

tax – ефективна ставка оподаткування;

CAPEX – інвестиційні витрати на купівлю основних фондів, а також по обслуговуванню кредитів на їх придбання;

ΔWC – зміни негрошового оборотного капіталу [2, с. 18].

Основними перевагами, які забезпечують ефективність використання моделей дискон-

тованих грошових потоків можна виокремити такі можливості:

- 1) оцінки сталості майбутніх грошових потоків;
- 2) врахування системних та специфічних ризиків, які характерні економікам, що розвиваються;
- 3) визначення впливу боргового навантаження та його врахування у ставці дисконту;
- 4) вплив обраної схеми оподаткування на грошові потоки компанії;
- 5) модифікації моделі залежно від факторів, що мають бути враховані.

Дослідження сучасних вчених саме зосереджені на питанні модифікації традиційних моделей оцінки справедливої вартості компанії більше, ніж на пошуку синтетичних. Це пояснюється ефективністю та доцільністю використання саме доходного підходу.

Фабріс Бенфейт [7] у своїй роботі від Гарвардської школи економіки запропонувала такі модифіковані моделі оцінки вартості компанії, що мають на меті врахувати ефект податкового щита:

1. Підхід на основі середньозваженої вартості капіталу (*the weighted average cost of capital approach*). Вартість компанії визначається дисконтування майбутніх грошових потоків компанії на ставку середньозваженої вартості капіталу, яка враховує ефект податкового щита. Дисконтування грошових потоків на постійну ставку середньозваженої вартості капіталу вказує на незмінний рівень структури капіталу у показнику боргу до вартості. Якщо компанія ж має на меті збільшення частки боргу, то WACC має бути скорегований відповідно.

2. Підхід на основі скорегованої теперішньої вартості (*the adjusted present value approach*). Вартість компанії визначається як сума вартість

Таблиця 2

Моделі оцінки справедливої вартості компанії за методом дисконтованих грошових потоків (DCF)*

Модель	Формула для оцінки вартості компанії (V_c)	Особливості моделі
Модель дисконтованих грошових потоків комерційного підприємства	$V_c = \sum_i^n \frac{FCFt}{(1+r)^t} - VI, \quad (2)$ <p>де, n – період, на який існують прогнози значення грошових потоків; r – ставка дисконтування з урахуванням ризику та вартості капіталу; $FCFt$ – чистий грошовий потік, доступний компанії у періоді t; VI – вартість боргових зобов'язань та інших законодавчих вимог.</p>	Видатні науковці Т. Коупленд, Т. Коллер и Дж. Муррін виділяють два фактори, що здійснюють вплив як на вільний грошовий потік, так і на вартість компанії: швидкість, з якою компанія нарощує свої доходи, прибутки та капітальну базу, а також рентабельність інвестованого капіталу.
Модель економічного прибутку	$V_c = \frac{EP}{(1+r)^t} + IC, \quad (3)$ <p>де, EP – економічний прибуток; IC – інвестований капітал.</p>	Перевагою цієї моделі перед моделлю дисконтованих грошових потоків є те, що економічний прибуток – дуже зручний та наочний показник результатів діяльності компанії у будь-якому окремо взятому році, тоді як показник вільного грошового потоку не має такої властивості.
Модель скорегованої приведеної вартості	$V_c = \sum_i^n \frac{FCFt + CA}{(1+r)^t}, \quad (4)$ <p>де, CA – операційні активи.</p>	Є подібною до моделі дисконтованих грошових потоків комерційних підприємств, однак в ній у розрахунок додаються ще й операційні активи.
Модель дисконтованого грошового потоку на акції	$V_c = \sum_i^n \frac{FCFE}{(1+r)^t} \quad (5)$ <p>де, $FCFE$ – грошові потоки доступні акціонерам.</p>	Очікувані грошові потоки, що припадають на власний капітал, – це грошові потоки, доступні акціонерам та інвесторам ($FCFE$), враховуючи вплив боргового навантаження компанії.

*Джерело: Складено на основі [4, с. 154–169; 14, с. 163]

компанії без врахування боргового навантаження та теперішньої вартості податкового щита за відсотками по боргу за вирахуванням витрат за ймовірність неплатоспроможності. Головною проблемою використання методу скорегованої теперішньої вартості є проблема оцінки витрат, пов'язаних із ймовірністю неплатоспроможності, особливо для компаній із високою часткою боргу. Найчастіше це призводить до значної переоцінки компанії.

3. Підхід на основі грошових потоків з капіталу (*the capital cash flow approach*). Вартість компанії визначається як сума вільного грошового потоку та ефекту податкового щита за відсотками по боргу. Цей метод є найбільш зручним у застосування для компаній із підвищеним рівнем боргу, що мають на меті викуп власних акцій з обігу, та під час реструктуризації, оскільки незалежно від структури капіталу дає можливість стійкого прогнозу грошових потоків на кожен з періодів.

Модифіковані моделі оцінки вартості дають можливість врахування додаткових ризиків в умовах волатильних ринків. Але варто звернути увагу, що граничні ринки, до яких віднесено український, мають завищену норму системного ризику, що потребує окремого врахування.

Згідно з дослідженнями М. Егхарда та Е. Бриггема вартість бізнесу у динаміці – це є теперішня вартість очікуваних грошових потоків згенерованих активами, дисконтованими на середньозважену вартість капіталу [8].

Дохідний підхід порівняно із іншими підходами є найбільш досконалим при оцінці вартості компанії, оскільки при застосуванні його методів відображаються дохідність для потенційних інвесторів, добробут існуючих акціонерів та можливість компанії до генерування грошових потоків у майбутньому. Він дає можливість оцінити також дохідність інвестицій в акції компанії. За допомогою методів дохідного підходу можна визначити внутрішню вартість компанії, однак не ціну її купівлі-продажу. Як правило, методи дохідного підходу використовуються при аналізі діяльності компанії з метою подальшого інвестування в неї потенційними інвесторами та акціонерами.

Моделі дисконтового грошового потоку (DCF) найчастіше використовуються для оцінки справедливої вартості компаній, особливо тих, які функціонують на ринках капіталу, що розвиваються. DCF модель враховує результати впливу усіх ключових факторів діяльності компанії, що можуть призвести до зміни її справедливої вартості у майбутньому: ефективність операційної діяльності; умови оподаткування прибутків компанії; обсяги капітальних вкладень; забезпеченість оборотним капіталом; вартість капіталу на ринку тощо.

Висновки. В умовах ринків, що постійно змінюються, постає важливе питання визначення найбільш ефективної моделі оцінки справедливої вартості компаній. Справедлива вартість

компанії є показником ефективності діяльності менеджерів та відображає можливість генерування прибутків у майбутньому. Методичні основи оцінки вартості компанії налічують три основних підходи: дохідний, витратний та ринковий. Для оцінки справедливої вартості компанії використовують дохідний підхід та, зокрема модель дисконтованих грошових потоків, яка полягає у визначенні можливості генерування компанією грошових потоків у майбутньому та оцінюється шляхом дисконтування чистого грошового потоку компанії на вартість її капіталу. Перевагою використання DCF моделі для оцінки вартості компанії є можливість врахування усіх факторів впливу, таких як систематичний та специфічний ризику, обсяги капітальних інвестицій у виробництва, особливості оподаткування, структура капіталу, дохід від операційної діяльності тощо. В умовах високої волатильності на ринку виникає необхідність корегування моделі оцінки вартості компанії на додаткові чинники впливу та ризику. Модель DCF має низку модифікацій, які можуть бути скореговані залежно від ступеня впливу, розмірів компанії та характеру зовнішніх чинників. Це обумовлює ефективність використання DCF моделі на ринках, що розвиваються, та мають високий рівень системного та специфічного ризиків. Важливим зауваженням має бути той факт, що при розрахунку справедливої вартості компанії за допомогою моделі DCF, можуть бути враховані не тільки фактори безпосереднього впливу на діяльність компанії, але й особливості її фінансування (за рахунок корегування ставки дисконтування грошових потоків). Саме це забезпечує ефективність використання моделі DCF як за умов розвинутих ринків, так і для компаній, які функціонують на ринках, що розвиваються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2 т. / Ю. Бриггем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалев. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – Т. 1. – 497 с.; Т. 2. – 669 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. / А. Дамодаран. – 3. изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1324 с.
3. Зви Б. Принципы инвестиций / Б. Зви, А. Кейн, А. Маркус. – М.: «Вильямс», 2004. – 984 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний. Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин; под ред. Т. Коупленда. – М.: Вид-во «Олимп-Бизнес», 2005. – 569 с.
5. Мерсер К. Интегрированная теория оценки бизнеса / К. Мерсер, Т. Хармс. – М.: Маросейка, 2008. – 294 с.
6. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестер-филд, Б. Джордан. – М.: Лаборатория базовых знаний. – 2001. – 720 с.
7. Bienfait F. A Note on Valuation Models: CCFs vs. APV vs. WACC. IFM Final Paper. Harvard Business School / F. Bienfait [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://people.hbs.edu/mdesai/IFM05/Bienfait.pdf>.

8. Ehrhart M. and Brigham E. *Corporate finance: A focused approach* / M. Ehrhart and E. Brigham // Cengage Learning, 1st Edition. – 2003. – 840 p.
9. Graham B. and Dodd D. *Security Analysis* / B. Graham and D. Dodd // New York and London: McGraw-Hill Book Company, Inc. 3rd Ed. – 1951. – 737 p.
10. Lundholm Russell and Terry O'Keefe. Reconciling Value estimates from the Discounted Cash Flow Model and the Residual Income Model / Lundholm Russell and Terry O'Keefe // *Contemporary Accounting Research*, 2001a, 18, Summer, pg. 311-335.
11. Lundholm Russell and Terry O'Keefe. On Comparing Residual Income and Discounted Cash Flow Models of Equity Valuation: A Response to Penman 2001// *Contemporary Accounting Research*, Winter, 2001b [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=229445
12. Penman Stephen. On Comparing Cash Flow and Accrual Accounting Models for Use in Equity Valuation // *Contemporary Accounting Research*, Winter, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/1068/Penman_On_comparing_Cash_Flow_and_Accrual_Accounting_Models.pdf.
13. Penman Stephen and Teodor Sougiannis. A Comparison of Dividend, Cash Flow, and Earnings Approaches to Equity Valuation // *Contemporary Accounting Research* 15, Fall, 1998. – pg. 343-383.
14. Pinto J. *Equity asset valuation /... [et al.]*. – 2nd ed. p. cm. – (CFA Institute investment series; 27) Rev. ed. of: *Equity asset valuation* / John D. Stowe... [et al.]. c. 2007

УДК 338.439.02:330.567

Бабич М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ «Університет «Україна»

СУЧАСНИЙ СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

CURRENT STATUS OF FOOD SECURITY OF UKRAINE: FINANCIAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто сучасний стан продовольчої безпеки в Україні за основними індикаторами її визначення. Визначено основні проблеми реалізації продовольчої безпеки з точки зору фінансового забезпечення. В результаті дослідження запропоновано напрями удосконалення фінансової системи агропродовольчого сектору.

Ключові слова: продовольча безпека, фінансова система, фінансове забезпечення, індикатори, продовольство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние продовольственной безопасности в Украине по основным индикаторам ее определения. Определены основные проблемы реализации продовольственной безопасности с точки зрения финансового обеспечения. В результате исследования предложены направления совершенствования финансовой системы агропродовольственного сектора.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, финансовая система, финансовое обеспечение, индикаторы, продовольствие.

ANNOTATION

This article reviews the current state of food security in Ukraine by major indicators of its determination. The main problems of implementation of food security in terms of financial support. The study suggested areas of improvement financial system agri-food sector.

Keywords: food security, financial system, financial support, indicators, food.

Постановка проблеми. Питання продовольчої безпеки пов'язане із забезпеченням населення країни основними продуктами харчування у достатній кількості та належній якості, створенням

державних резервів та запасів продовольства і сільськогосподарської продукції тривалих строків зберігання, а також з визначенням строку їх безпечного експорту та імпорту. Вирішення зазначених питань потребує наявності цілісної системи управління розвитком агропромислового комплексу та споживчого ринку, застосування системи сучасних інструментів і стимулів та вдосконалення системи здійснення постійного контролю за якістю продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вирішення продовольчої безпеки є дуже важливою, тому її теоретичні і практичні аспекти розглядаються у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: П.Т. Бурдуков, А.І. Бірюков, В.І. Власов, В.Г. Гусаков, О.Г. Гойчук, В. Коровкін, П.А. Лайко, Р.П. Мудрак, П.Т. Саблук, Є. Скринник, О.М. Шпичак, Л. Амсел та О. Хіч, С. Максвел, Дж. Шоу, У. Щенбечер, Дж. Тенсей та Т. Райоте та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика фінансової системи щодо гарантії продовольчої безпеки в країні так і залишається не вирішеною.

Постановка завдання. Завданням дослідження є оцінка сучасного рівня забезпечення продовольчої безпеки України та обґрунтування напрямів удосконалення фінансової системи агропродовольчого сектору.

Виклад основного матеріалу досліджень. Оцінку стану продовольчої безпеки здійснено відповідно до Методики визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 № 1379 «Деякі питання продовольчої безпеки» [1].

Індикатор 1. Добова енергетична цінність раціону людини

У 2013 році середньодобова поживність раціону українця становила 2969 ккал, що на 18,8% перевищує граничний критерій (2500 ккал). Порівняно із 1990 роком споживання калорій населенням України зменшилось на 17,5% (рис. 1).

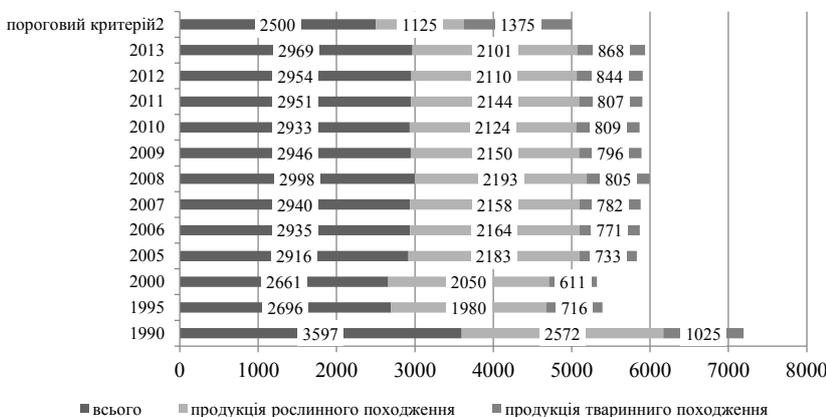


Рис. 1. Динаміка калорійності середньодобового споживання продуктів харчування населенням України у розрахунку на одну особу, ккал на добу

При цьому, як і у попередні роки, основну частину калорій українці споживали разом із продукцією рослинного походження. Натомість лише 29,2% середньодобового раціону забезпечується за рахунок споживання продукції тваринного походження, що на 36,9% нижче за встановлений пороговий критерій.

Індикатор 2. Достатність споживання окремого продукту

Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає раціональній нормі (орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів забезпечення у середньому на душу населення України на 2005-2015 роки), тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці.

У 2013 році в Україні, порівняно з попередніми роками, фактичне споживання основних видів продукції за 50% позицій знаходилося вище або на рівні раціональних норм (по хлібопродуктам, яйцям, овочам та баштанним, картоплі та олії). Стабільною є позитивна динаміка лише відносно двох груп продуктів: хлібопродуктів та картоплі (крім 1995 р.) (табл. 2).

Однак, фактичне споживання за окремими продовольчими групами, що перевищує раціональну норму, є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних продуктів.

Як і в попередні роки зберігається відставання фактичного споживання від раціональної норми: молока та молочних продуктів – на 41,9%, плодів, ягід і винограду – на 37,4%, м'яса і м'ясопродуктів – на 31,9%, риби та рибопродуктів – на 37,0%, цукру – на 2,4%.

Слід відзначити, що невідповідність фактичного споживання продукції тваринного по-

дження (крім яєць) раціональним нормам споживання пов'язана, перш за все, із зменшенням поголів'я худоби та зменшенням виробництва продукції на одну особу.

Індикатор 3. Достатність запасів зерна у державних ресурсах

На початок 2012 року у державному інтервенційному фонді обліковувалося 1034 тис. тон, обсяг середньорічного внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно, за даними статистики, становив 6578 тис. тон. Виходячи з цього, індикатор достатності запасів зерна склав 15,7 відсотків, що не узгоджується із положеннями Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» [3], статтею 9 якого визначено, що державний інтервенційний фонд має бути сформованим у обсязі не менше 20 відсотків від внутрішнього споживання [4].

Індикатор 4. Економічна доступність продуктів харчування

За даними Державної служби статистики України, у 2013 році сукупні витрати домогосподарств становили 3813,96 грн. на місяць, що на 6,2% більше проти попереднього року. Із загальної суми домогосподарства витрачали на харчування 1913,52 грн. на місяць проти 1802,01 грн. у 2012 році.

Таким чином, індикатор доступності продуктів харчування у минулому році становив 50,2% при його 60-ти відсотковому граничному критерії. Порівняно із попереднім роком цей показник погіршився на 3 відсоткові пункти.

Індикатор 5. Диференціація вартості харчування за соціальними групами

У 2013 році 10 відсотків домогосподарств з найбільшими доходами в середньому витрачали на харчування 2326,54 грн. на місяць, а 10 відсотків домогосподарств з найменшими доходами – 1516,86 грн.

Таблиця 2
Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування на особу на рік, кілограмів

Вид продукції	Раціональна норма (розрахунки МОЗ України)	Фактичне споживання			Індикатор достатності споживання		
		1995 р.	2000 р.	2013 р.	1995 р.	2000 р.	2013 р.
Хлібні продукти	101,0	128,4	124,9	108,4	1,271	1,237	1,073
М'ясо і м'ясопродукти	80,0	38,9	32,8	56,1	0,486	0,410	0,701
Молоко та молочні продукти	380,0	243,6	199,1	220,9	0,641	0,524	0,581
Риба та рибні продукти	20,0	3,6	8,4	14,6	0,180	0,420	0,730
Яйця (шт.)	290	171	166	309	0,590	0,572	1,066
Овочі та баштанні продовольчі культури	161,0	96,7	101,7	163,3	0,601	0,632	1,014
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	90,0	33,4	29,3	56,3	0,371	0,326	0,626
Картопля	124,0	123,8	135,4	135,4	0,998	1,092	1,092
Цукор	38,0	31,6	36,8	37,1	0,832	0,968	0,976
Олія рослинна всіх видів	13,0	8,2	9,4	13,3	0,631	0,723	1,023

Коефіцієнт диференціації вартості харчування за соціальними групами становив 1,5 проти 1,8 у 2012 році, тобто впродовж досліджуваного періоду відбулося зниження диференціації соціальних груп за показником продовольчих витрат.

Індикатор 6. Ємність внутрішнього ринку окремих продуктів

Індикатор ємності внутрішнього ринку розраховується як добуток річного середньодушового споживання певного продукту та середньорічної чисельності населення, і є важливою складовою для складання балансів попиту і пропозиції та визначення продовольчої незалежності за окремим продуктом.

Порівняно з 1995 роком у 2013 році відбулося збільшення ємності внутрішнього ринку за такими групами продовольства: «м'ясо і м'ясопродукти» – на 27,0%, «риба та рибні продукти» – на 257,2%, «яйця» – на 59,1%, «овочі та баштанні продовольчі культури» – на 48,7%, «плоди, ягоди та виноград» – на 48,4%, «цукор» – на 3,4%, «олія» – на 42,8% (табл. 3).

Разом з тим, найбільше відхилення між фактичною ємністю ринку та розрахованою за раціональними нормами споживання встановлено по таким групам продовольства: «м'ясо і м'ясопродукти», «молоко і молокопродукти», «плоди, ягоди та виноград».

Індикатор 7. Продовольча незалежність за окремим продуктом

Задоволення потреб населення у продовольстві, у межах його купівельної спроможності, у 2013 році, як і у попередні роки, здійснювалося, в основному, за рахунок продукції вітчизняного виробництва (табл. 4).

Найбільш уразливими позиціями, з точки зору імпортозалежності залишаються позиції «плоди, ягоди та виноград» та «олія рослинна всіх видів» частка імпорту за цими групами у загальному споживанні відповідно становить 45,7 та 48,9% при 30-ти відсотковому пороговому критерії цього індикатора.

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку є посилення ролі фінансового сектору в економічному житті, перетворення кредитної

Таблиця 3

Оцінка ємності внутрішнього ринку, тис. тон

Вид продукції	Ємність внутрішнього ринку						
	фактична				за умови дотримання раціональних норм споживання		
	1995 р.	2000 р.	2013 р.	2013 р. у% до 1995 р.	1995 р.	2000 р.	2013 р.
Хлібні продукти	6641,9	6173,8	4937,9	74,3	5224,6	4992,4	4600,9
М'ясо і м'ясопродукти	2012,2	1621,3	2555,5	127,0	4138,3	3954,4	3644,2
Молоко та молочні продукти	12601,0	9841,5	10062,7	79,9	19656,8	18783,3	17310,1
Риба та рибні продукти	186,2	415,2	665,1	357,2	1034,6	988,6	911,1
Яйця	510,8	473,9	812,9	159,1	868,2	827,8	762,9
Овочі та баштанні продовольчі культури	5002,1	5027,0	7438,8	148,7	8328,3	7958,2	7334,0
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	1727,7	1448,3	2564,6	148,4	4655,6	4448,7	4099,8
Картопля	6404,0	6692,8	6167,9	96,3	6414,3	6129,3	5648,6
Цукор	1634,6	1819,0	1690,0	103,4	1965,7	1878,3	1731,0
Олія рослинна всіх видів	424,2	464,6	605,9	142,8	672,5	642,6	592,2

Таблиця 4

Розрахунок імпортозалежності за групами продовольства, тис. т

Вид продукції	Імпорт продуктів			Ємність внутрішнього ринку			Відсоток імпортозалежності, %		
	1995 р.	2000 р.	2013 р.	1995 р.	2000 р.	2013 р.	1995 р.	2000 р.	2013 р.
Хлібні продукти	200	1010	242	6641,9	6173,8	4937,9	3,0	16,4	4,9
М'ясо і м'ясопродукти	19	38	332	2012,2	1621,3	2555,5	0,9	2,3	13,0
Молоко та молочні продукти	58	50	548	12601,0	9841,5	10062,7	0,5	0,5	5,4
Риба та рибні продукти	5	2		8845,6	8205,3	665,1	1,0	0,4	0,0
Яйця (тис. шт.)	41	29	5	510,8	473,9	812,9	0,8	0,6	0,6
Овочі та баштанні продовольчі культури	309	179	237	1727,7	1448,3	7438,8	17,9	12,4	3,2
Плоди, ягоди та виноград (без переробки на вино)	126	11	1172	6404,0	6692,8	2564,6	2,0	0,2	45,7
Картопля	123	177	23	1634,6	1819,0	6167,9	7,5	9,7	0,4
Цукор	-	-	11	424,2	464,6	1690,0	-	-	0,7
Олія рослинна всіх видів	-	-	296	424,2	464,6	605,9	-	-	48,9

форми грошей на домінуючу та зростання залежності виробничої сфери від кредитно-банківської. Такі тенденції призвели, за оцінками фахівців, до перетворення фінансової сфери на таку, яка генерує сильніші імпульси для економічної динаміки та одночасно стає серцевиною глобальної економічної нестабільності [5, с. 31].

Для продовольчого забезпечення країни посилюються загрози достатності та стабільності фінансового забезпечення, які особливо є значними для кредитомісткого сільськогосподарського виробництва.

Фінансова криза 2009 р. в Україні для аграріїв обернулася здороженням та зменшенням обсягів кредитів, скороченням бюджетної підтримки. Наслідком цього стало недостатнє фінансування та скорочення обсягів виробництва.

Вирішення проблеми зменшення загрози нестабільності фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва в умовах кредитної економіки, вважаємо, лежить у площині розвитку кредитної сільськогосподарської кооперації та її державної підтримки.

Ми погоджуємося з думкою Онегіної В. М., що сучасними загрозами продовольчої безпеки в Україні є: нестабільність фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників; політична нестабільність; нерегульованість прав власності на землю та низький рівень їх захисту; висока залежність від природних чинників та низький рівень впровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво; неефективне регулювання умов зовнішньої торгівлі; низький рівень заробітної плати та значне розшарування населення; відсутність дієвої системи контролю якості продовольства [6, с. 55].

Відтак, вирішення проблем забезпечення продовольчої безпеки в Україні неможливе без фінансового регулювання даного процесу, адже усі проаналізовані індикатори, в першу чергу, залежать від фінансового забезпечення або виробника, або споживача продовольства. Неможливо очікувати збільшення обсягів виробництва продукції без доступного фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподар-

ських виробників; з іншого боку – не має сенсу очікувати зростання рівня споживання продовольства за низького рівня купівельної спроможності населення.

Висновок. Стан продовольчої безпеки України за більшістю показників задовольняє встановлені порогові значення та норми, однак його не можна характеризувати як стабільно позитивний. Вирішення проблем забезпечення продовольчої безпеки в Україні неможливе без фінансового регулювання даного процесу. Основними напрямками удосконалення фінансової системи з метою забезпечення продовольчої безпеки країни є: доступність фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників; впровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво; регулювання умов зовнішньої та внутрішньої торгівлі через систему тарифних та нетарифних інструментів; високий рівень заробітної плати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» (2007 р.) (редакція від 21.10.2011) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF>
2. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (редакція від 05.04.2015) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
4. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ua.convdocs.org/docs/index-119280.html
5. Сиденко В. Модифікація мирової економіки под впливом новітніх факторів глобальної трансформаційного кризису / В. Сиденко // *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 18-31.
6. Онегіна В. М. Сучасні загрози продовольчій безпеці в Україні та державне регулювання / В. М. Онегіна // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. – 2014. – Вип. 149. – С. 47-56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhdtsug_2014_149_8.pdf

УДК 338.64

Багацька К.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Національного університету харчових технологій***Розіна Я.Е.***студентка**Національного університету харчових технологій***ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД****FOOD PROCESSING INDUSTRY EQUITY FORMATION:
OPTIMIZATION APPROACH****АНОТАЦІЯ**

Досліджено джерела формування власного капіталу підприємств харчової промисловості. Проведено порівняльний аналіз структури власного капіталу вибірки середніх та великих підприємств зі структурою по харчовій галузі загалом. Розглянуто вибірку підприємств харчової промисловості у вигляді умовного інвестиційного портфеля та запропоновано оптимізацію його структури на основі обмежень за допустимим рівнем ризику і та доходності. Розроблено пропозиції щодо можливості використання запропонованого оптимізаційного підходу при виборі потенційних об'єктів для інвестування, а також при формуванні цільової структури капіталу відповідно до еталону, отриманого в результаті оптимізації.

Ключові слова: капітал, власний капітал, інвестиції, умовний інвестиційний портфель, оптимізація портфеля.

АННОТАЦИЯ

Исследованы источники формирования собственного капитала предприятий пищевой промышленности. Проведен сравнительный анализ структуры собственного капитала выборки средних и крупных предприятий со структурой по пищевой отрасли в целом. Рассмотрена выборка предприятий пищевой промышленности как условный инвестиционный портфель и предложена оптимизация структуры портфеля на основе ограничений по допустимому уровню риска и доходности. Разработаны предложения по возможности использования предложенного оптимизационного подхода при выборе потенциальных объектов для инвестирования, а также при формировании целевой структуры капитала в соответствии с эталоном, полученным в результате оптимизации.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, инвестиции, условный инвестиционный портфель, оптимизация портфеля.

ANNOTATION

The sources of the food industry equity capital formation are investigated. A comparative analysis of equity structure in sample of medium and large enterprises belonging to food industry was held. A sample of the food industry enterprises was considered. This sample is reviewed as provisional investment portfolio. The optimization of the structure based on restrictions of acceptable risk levels and return is proposed. The authors developed suggestions about possibility to use this proposed optimization approach in the choice of potential investment object, as well as the formation of the target capital structure according to the standard, derived from the optimization.

Keywords: capital, equity capital, investments, conventional investment portfolio, portfolio optimization.

Постановка проблеми. У процесі діяльності будь-якого підприємства важливу роль відіграє вирішення проблеми забезпечення його функціонування необхідним та достатнім обсягом

капіталу для фінансування поточної діяльності, а також забезпечення ресурсами нових та існуючих інвестиційних проектів. Ця проблема особливо актуальна в наш час, в умовах економічного спаду, коли рівень фінансового забезпечення українських виробників за оцінкою експертів, може перерости у глибоко кризовий.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу формування власного капіталу присвячені численні теоретичні дослідження. Основні теоретичні розробки в даному аспекті належать: Ю. Брігхему, Дж. Ван Хорну, І.О. Бланку, Г.Г. Кірейцеву, О.М. Кравчук, О.О. Терещенку та багатьом іншим зарубіжним і українським дослідникам.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий вклад провідних вчених у проблемні питання джерел формування власного капіталу, оптимізації їх структури тощо, серед питань організації і методики аналізу формування та змін складових власного капіталу підприємств залишаються невирішеними окремі положення, що вимагає подальших досліджень та пошук нових підходів і напрямів з удосконалення існуючих. Пріоритетними напрямом досліджень в цій роботі є пошук можливостей приросту власного капіталу підприємств харчової промисловості шляхом визначення інвестиційно привабливих підприємств за допомогою оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови господарювання та рівень конкуренції потребує від підприємств підвищення ефективності діяльності, яка визначає їх здатність до фінансового виживання. Ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від вибору джерела фінансування. В умовах поглиблення економічної кризи доступ до зовнішнього фінансування у багатьох підприємств обмежується, тому вони надають перевагу фінансуванню за рахунок власних джерел.

Власний капітал підприємства становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми [6, с. 287]. Динаміка

власного капіталу свідчить про якість фінансового менеджменту на підприємстві. Структура та ефективність використання власного капіталу підприємства безпосередньо впливають на формування добробуту його власників. Адже власний капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості. Збільшення власного капіталу є результатом ефективної господарської та фінансової діяльності та найбільше цікавить власників підприємства тому, що свідчить про зростання майна, яке їм належить [1, с. 39].

Для проведення оцінки фінансового забезпечення капіталом підприємств харчової промисловості нами було проаналізовано дані по промисловості загалом, а також дані по вибірці з 8-ми великих харчових підприємств, які посідають потужні позиції на ринку.

Інформація Державної служби статистики щодо діяльності підприємств промисловості [4] свідчить, що у структурі власного капіталу вибірки найбільшу частку займає нерозподілений прибуток, у більшості підприємств це значення наближається до 80–90%. Другою за розміром часткою у власному капіталі є зареєстрований капітал. Вага капітальних резервів є незначною. Це свідчить про те, що реальна (балансова) капіталізація підприємств харчової промисловості відбувається переважно за рахунок прибутку від основної діяльності, інші можливості зростання капіталу є обмеженими, або не використовуються.

Порівняння структури власного капіталу вибірки великих підприємств (верхня діаграма) зі структурою власного капіталу по харчовій галузі загалом (нижня діаграма) на кінець 2013 року зображено на рисунку 1 [4].

З даних діаграм бачимо, що структура власного капіталу великих та середніх підприємств харчової галузі значно відрізняється від структури вибірки підприємств найбільшу частку посідає нерозподілений прибуток – 79%. Натомість в 2013 році найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу підприємств харчової галузі займає зареєстрований капітал – 53%, а нерозподілений прибуток становить лише 21%. Це свідчить про те, що успішні лідери ринку віддають перевагу власним заробленим ресурсам, а більшість підприємств галузі отримує власні кошти переважно ззовні, що свідчить про привабливість галузі для зовнішнього інвестора.

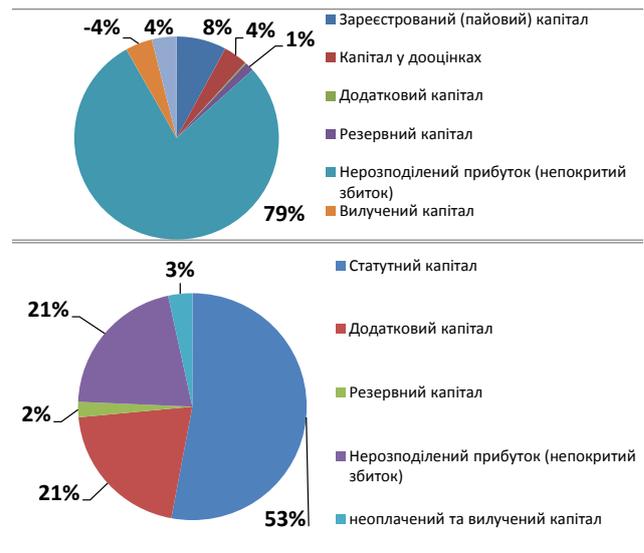


Рис. 1. Структура власного капіталу вибірки і харчової промисловості загалом на кінець 2013 р.

Вагомим негативним фактором, що впливає на фінансове забезпечення підприємства, є інфляція. Одним із її проявів є ерозія капіталу і, як наслідок неможливість значного його нагромадження для реалізації інвестиційних проєктів. В таблиці 1 проаналізовано вплив інфляції на власний капітал підприємств харчової промисловості.

З таблиці бачимо, що темп зростання власного капіталу переважає над індексом інфляції протягом усього проаналізованого періоду. Це є позитивною тенденцією і свідчить, що власний капітал підприємств харчової промисловості зростає не тільки номінально, а й реально. Оцінка співвідношення індексу зростання власного капіталу й індексу інфляції було проведено і за вибіркою підприємств протягом аналогічного періоду. Позитивна тенденція реального зростання власного капіталу зберігається у більшості підприємств вибірки.

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Чистий прибуток формує переважну частину власних фінансових ресурсів (як свідчать дані рис. 1), забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно і ріст ринкової вартості підприємства. Для визначення ступеня впливу чистого прибутку на зростання капіта-

Таблиця 1

Аналіз співвідношення індексів зростання власного капіталу підприємств харчової промисловості та індексу інфляції в Україні протягом 2011–2013 рр., %

Показник	2011	2012	2013	Абсолютне відхилення		
				2012-2011	2013-2012	2013-2011
Індекс зростання власного капіталу	129,52	116,72	110,91	-12,80	-5,81	-18,61
Індекс інфляції	104,60	99,80	100,50	-4,80	0,70	-4,10
Темп випередження індексом інфляції індексу зростання власного капіталу	80,76	85,50	90,61	4,75	5,11	9,85

Джерело: розраховано за [4]

лу, порівняємо темп зростання власного капіталу вибірки підприємств з темпом зростання чистого прибутку протягом 2012–2013 років (табл. 2).

Таблиця 2
Аналіз співвідношення темпу зростання власного капіталу до темпу зростання чистого прибутку вибірки підприємств України, протягом 2012–2013 рр., %

Підприємство	Рік	Темп зростання ВК	Темп зростання ЧП	Темп випередження зростання ВК над ЧП
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	2013	98,14	48,35	202,99
	2012	129,65	122,46	105,87
	Аб.відх.	-31,51	-74,12	97,12
ПАТ «Яготинський маслозавод»	2013	119,18	57,31	207,97
	2012	147,55	430,07	34,31
	Аб.відх.	-28,36	-372,76	173,66
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	2013	100,82	56,52	178,36
	2012	247,89	145,33	170,57
	Аб.відх.	-147,08	-88,81	7,79
ПАТ «Оболонь»	2013	119,91	87,24	137,45
	2012	120,13	188,92	63,59
	Аб.відх.	-0,22	-101,69	73,86
ПАТ «Київхліб»	2013	115,49	136,94	84,33
	2012	112,93	110,00	102,66
	Аб.відх.	2,56	26,94	-18,33
ПАТ «Славутський солодовий завод»	2013	143,70	203,91	70,47
	2012	123,95	365,46	33,92
	Аб.відх.	19,75	-161,55	36,55
ПАТ «АВК»	2013	132,54	97,24	136,31
	2012	127,10	193,65	65,64
	Аб.відх.	5,44	-96,41	70,67
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	2013	117,33	171,36	68,47
	2012	113,99	340,13	33,51
	Аб.відх.	3,34	-168,77	34,95

Джерело: розраховано за [3]

З розрахунків таблиці бачимо, що в основному зростання власного капіталу переважає над зростанням чистого прибутку вибірки підприємств харчової галузі. Це свідчить про те, що великі підприємства харчової галузі рефінансують весь чистий прибуток у фінансування операційної та інвестиційної діяльності (враховуючи дані рис. 1), а також про те, що великі підприємства капіталізують свою балансову вартість не тільки за рахунок прибутку, а і за рахунок капітальних резервів, що є дуже позитивною ознакою, враховуючи незначну частку останніх. Звернемо увагу, що в 2013 році порівняно з 2012 роком, майже за всіма підприємствами уповільнився приріст чистого прибутку. Це свідчить про певне погіршення результатів діяльності підприємств внаслідок економічного спаду.

Одним з найважливіших аспектів діяльності підприємства є інвестиційна діяльність. Під час здійснення інвестиційних процесів підприємство не лише залучає кошти інвесторів у капітал, але й реалізує самостійні проекти. Інвестиційна діяльність дає можливість розвивати підприємство, залучаючи внутрішні інвестиції або отримуючи додатковий дохід від зовнішніх. Ефективність інвестиційної діяльності характеризується рівнями доходності та ризику інвестиційних проектів [6, с. 290]. З метою збільшення доходів та зменшення ризику інвестиційної діяльності підприємство формує інвестиційний портфель.

За даними Державної статистичної служби прямі іноземні інвестиції в харчову галузь в 2012 році демонстрували зростання на 14,4% в 2013-му – зростання на 7,1%, а в 2014-му скоротилися порівняно з 2013-м роком, але незначно [4]. Значимо, що ця динаміка є кращою, ніж у більшості інших галузей економіки.

В умовах глибокої економічної кризи, значного рівня інфляції і високої ціни банківських кредитів проблема залучення інвестицій у вигляді у підприємство набуває особливої актуальності. Враховуючи стабільно високий інвестиційний рейтинг харчових підприємств як об'єктів інвестицій як в усьому світі, так і в Україні, можна сподіватися на інвестиційні потоки в капітал харчовиків і сьогодні. Одним з критеріїв прийняття інвестиційного рішення є знаходження об'єкта інвестування, який має оптимальне співвідношення між доходністю і ризиком за даних умов.

Нами запропоновано розглянути наведену вибірку підприємств харчової промисловості як один умовний інвестиційний портфель. Оскільки для будь-якого фінансового інвестора одним із найважливіших завдань є визначення оптимальної структури портфеля та вибору методів його формування, тому проведено оптимізацію умовного портфеля для визначення найбільш сприятливої його структури шляхом мінімізації ризиків за заданого рівня доходності. Розглянуто два значення доходності, перше з яких представляє середній рівень доходності умовного портфеля за 2011–2013 роки, а друге – середній рівень доходності по харчовій галузі в цілому за аналогічний період (табл. 3).

На основі даних в табл. 3, середнє значення доходності по вибірці підприємств за період 2011–2013 років – 15%, по харчовій промисловості – 8%. Оптимізацію умовного інвестиційного портфеля проведено за методом Г. Марковіца, згідно з яким метою кожного інвестора є формування такого портфеля цінних паперів, який би давав максимально можливу віддачу з мінімально допустимим ризиком. Чим більшою є дисперсія портфеля, тим більшим є ризик того, що доходність може зменшитися в наслідок дії певних факторів. Під ризиком розуміється стандартне відхилення за доходністю портфеля [7, с. 32–34]. За відсутності ринко-

вих даних доходністю виступає рентабельність власного капіталу підприємств. Дані щодо доходності та ризику складових умовного портфелю подано в таблиці 4.

Таблиця 3
Дані про доходність вибірки підприємств харчової галузі та по харчовій промисловості загалом, %

Підприємство	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Середнє значення
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	28,38	26,81	13,21	22,80
ПАТ «Яготинський маслозавод»	11,48	33,48	16,10	20,35
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	2,46	1,44	0,81	1,57
ПАТ «Оболонь»	12,90	20,29	14,76	15,98
ПАТ «Київхліб»	11,61	11,31	13,41	12,11
ПАТ «Славутський солодовий завод»	7,27	21,43	30,41	19,70
ПАТ «АВК»	14,00	21,32	15,64	16,99
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	4,11	12,27	17,92	11,43
Харчова промисловість, разом	3,67	10,83	8,05	7,52

Джерело: розраховано за [3]

Таблиця 4
Дані по умовному інвестиційному портфелю

Підприємство (складова портфелю)	Середній рівень доходності, %	Рівень ризику
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	22,80	46,39
ПАТ «Яготинський маслозавод»	20,35	89,71
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	1,57	0,46
ПАТ «Оболонь»	15,98	9,85
ПАТ «Київхліб»	12,11	0,86
ПАТ «Славутський солодовий завод»	19,70	90,73
ПАТ «АВК»	16,99	9,84
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	11,43	32,14

Джерело: розраховано за [3]

Для того, щоб наочно відобразити взаємопов'язаність пари «сподівана доходність – ступінь ризику», пропонуємо графічно розглянути, наскільки рівень доходності може коливатися в різні боки від середнього за різними учасниками умовного портфелю (рис. 2).

З цього графіка наочно видно нерівномірність коливань доходності. Найбільші флуктуації спостерігаються у ПАТ «Славутський соло-

довий завод» і ПАТ «Яготинський маслозавод». Отже, можна зробити висновок про значну ризиковість цих підприємств. Проте зазначимо, що середній рівень доходності у цих підприємств є порівняно великим – 19,7% і 20,35%, але у зв'язку з найбільшим рівнем ризику, розраховувати на значну частку в оптимальній структурі умовного портфелю не варто.

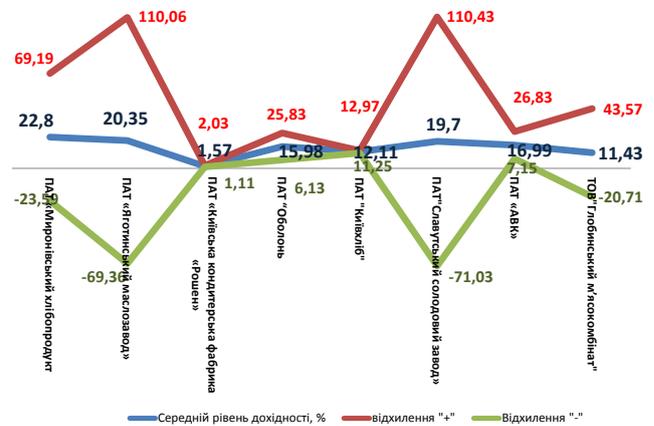


Рис. 2. Коливання доходності від середньої за вибіркою підприємств

Порівняно стабільні показники доходності демонструють ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», ПАТ «Київхліб» та дещо гірше – ПАТ «АВК». Ці підприємства можна охарактеризувати як такі, що мають низький рівень ризику, але їх доходність також є невисокою. Особливо це стосується ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен», середня доходність за останні 3 роки якої становить 1,57%. Тому для інвесторів, які хочуть отримувати значні доходи на вкладений капітал, цей елемент умовного інвестиційного портфелю буде не привабливим.

За даними графіка наочно видно, що у ПАТ «Київхліб» є порівняно середній рівень доходності (12,1%) і невисокий рівень ризику. Тому можна припустити, що в оптимальній структурі умовного портфелю ПАТ «Київхліб» буде займати найбільшу частку.

Для доведення зроблених припущень і наочних даних стосовно розмірів часток окремих елементів, структуру умовного інвестиційного портфелю було оптимізовано на основі моделі Марковіца, за якою пропонується скласти портфель так, щоб мінімізувати ризик (стандартне відхилення) портфелю за умови, що його сподівана доходність буде не меншою від певного заданого рівня. Отримані дані дадуть змогу обрати серед вибірки найбільш привабливе підприємство для інвестування, яке потенційно може розраховувати в період кризи на нарощення власного капіталу не тільки за рахунок власних зароблених коштів, а й за рахунок сторонніх інвестицій.

Оптимізацію умовного портфелю було розраховано за двома варіантами доходності: перший – на основі середніх значень всіх елементів портфелю – 15%; другий – на основі середньої

дохідності по харчовій промисловості – 8%. Розрахунки проведені в програмі Microsoft Excel з використанням вбудованих функцій оптимізації. В результаті оптимізації структури умовного портфеля було отримано такі значення (табл. 5).

Таблиця 5
Структури оптимального умовного інвестиційного портфеля

Підприємство (складова портфеля)	Частка у портфелі	
	1-й варіант – дохідність (15%)	2-й варіант – дохідність (8%)
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	7,07	1,69
ПАТ «Яготинський маслозавод»	0,02	0,30
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»	-14,11	44,33
ПАТ «Оболонь»	7,26	3,82
ПАТ «Київхліб»	94,20	45,10
ПАТ «Славутський солодовий завод»	-0,92	0,20
ПАТ «АВК»	8,61	4,07
ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат»	-2,13	0,50
Всього	100	100

Джерело: розраховано за [7]

За отриманими даними робимо висновок, що припущення, зроблені на основі графіка, були вірними. З таблиці видно, що залежно від бажаного цільового рівня доходності, структура портфелю, отримана в результаті оптимізації, буде різнитися. Звернемо увагу на два об'єкта: ПАТ «Київхліб» та ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен». Якщо аналізувати перший, то ми бачимо, що його частка є найбільшою, як у першому варіанті, так і в другому і становить 94,2% та 45,1% відповідно. Тобто ПАТ «Київхліб» має значну доходність, водночас рівень ризику є низьким, що свідчить про максимальну інвестиційну привабливість з усієї вибірки.

Аналізуючи дані, отримані по кондитерській фабриці «Рошен» видно, що за двох варіантів доходності оптимальні величини часток у портфелі суттєво відрізняються. Якщо в першому варіанті частка становить «-14,11%», то в другому – 44,83%. Це свідчить про те, що за бажаного рівня доходності в 15% інвестувати в ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен» не вигідно. Якщо ж інвестор не бажає ризикувати, але бажає отримувати хоча мінімальну доходність на вкладений капітал, наприклад, на рівні середньої доходності по харчовій промисловості загалом (8%), то цей об'єкт буде привабливим.

Такі об'єкти, як ПАТ «Оболонь», ПАТ «АВК» та ПАТ «Миронівський хлібопродукт» мають майже однакові частки в оптимізованому умовному портфелі, та однакову динаміку

зміни часток в результаті зміни заданого рівня доходності. Всі інші підприємства мають незначні частки, тому за заданими критеріями у цій групі об'єктів, вони не можуть вважатися привабливими для інвесторів.

Висновки. Проблема забезпечення підприємств достатнім обсягом власного капіталу набуває особливої актуальності в умовах економічної кризи. Водночас інвестиційні очікування нашої економіки мають підтверджуватися критеріями відбору об'єктів для інвестування.

Одним з таких критеріїв може бути встановлення оптимального серед певного кола об'єктів співвідношення таких вагомих параметрів для інвестора, як доходність і ризик. У результаті аналізу вибірки підприємств як складових умовного інвестиційного портфеля, було отримано підприємство-лідер по співвідношенню «дохідність-ризик», що дає підставу зробити висновок про його високі потенційні можливості щодо залучення коштів інвесторів. Відповідно, запропонована нами оптимізація умовного портфелю може застосовуватись як метод відбору об'єктів для інвестування.

Крім рекомендацій щодо інвестування, можна порадити іншим виробникам галузі формувати структуру капіталу і задавати цільову рентабельність на рівні, близькому до рівня підприємств, що виявилися оптимально привабливими для інвестування. Застосування запропонованої методики оптимізації для більшої кількості підприємств відповідно по кожній підгалузі може виявити оптимальне співвідношення ризику і доходності за цих економічних умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байструченко Н.О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Н.О. Байструченко. – Суми, 2010. – 212 с.
2. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
3. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Самойлова Т.А. Аналіз ефективності використання власного і позикового капіталу підприємства / Т.А. Самойлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.vsau.org/getfile/6272.pdf>.
6. Скибінський О.С., Саталкіна Л.О. Система управління інвестиційним портфелем підприємства / О.С. Скибінський, Л.О. Саталкіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 769. – С. 287–295.
7. Теорія портфельних інвестицій Гаррі Марковіца // Енциклопедія фінансових ідей / голов. ред. В.В. Феценко; уклад. Н.Л. Гузей та ін. – К.: Укр. агентство фін. розвитку, 2012. – Розд. 1. – С. 32–34.

УДК 336.1

Бидик А.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри податків і фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ЯК РЕЗЕРВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

STATE FINANCIAL SUPPORT AS A RESERVE OF INCREASE OF EXPORT POTENTIAL OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

Вивчено проблему необхідності ефективного використання експортного потенціалу України через удосконалення діючих механізмів державної фінансової підтримки національних експортерів. Досліджено результати діяльності вітчизняного зернового комплексу. Наведено дані, що свідчать про значну роль у формуванні ВВП та високий експортний потенціал рослинницької галузі вітчизняного АПК. Зазначено, що масштабне впровадження європейських якостей та безпеки харчової продукції українського виробництва, необхідність збільшення експорту конкурентоспроможної продукції з високим рівнем переробки потребує збільшення обсягів державної фінансової підтримки, яка нині в необхідному розмірі не надається. Обґрунтовано необхідність надання державної фінансової підтримки аграріям у формах, прийнятних в умовах повноправного членства України у СОТ та названо основні чинники, врахування яких дозволить визначити величину бюджетних коштів, що мають бути спрямовані на здійснення державної фінансової підтримки національних експортерів.

Ключові слова: експортний потенціал, стимулювання експорту, державна фінансова підтримка, агропромисловий сектор, зерно та продукти його переробки.

АННОТАЦИЯ

Изучено проблему необходимости эффективного использования экспортного потенциала Украины через усовершенствование действующих механизмов государственной финансовой поддержки национальных экспортеров. Исследованы результаты деятельности отечественного зернового комплекса. Приведены данные, которые свидетельствуют о значительной роли формирования ВВП и высоком экспортном потенциале растениеводства отечественного АПК. Указано, что масштабное внедрение европейского качества и безопасности пищевой продукции украинского производства, необходимость увеличения экспорта конкурентоспособной продукции с высоким уровнем обработки требует увеличения объемов государственной финансовой поддержки, которая в данное время в необходимом размере не предоставляется. Обосновано необходимость предоставления государственной финансовой поддержки аграриям в формах, приемлемых в условиях полноценного членства Украины в СОТ и названы основные факторы, учет которых позволит определить величину бюджетных средств, которые должны быть направлены на оказание государственной финансовой поддержки национальных экспортеров.

Ключевые слова: экспортный потенциал, стимулирование экспорта, государственная финансовая поддержка, агропродовольственный сектор, зерно и продукты его обработки.

ANNOTATION

The paper focuses on the need for efficient use of Ukraine's export potential by means of improving existing mechanisms for state financial support of domestic exporters. Performance of the domestic grain industry is investigated. The data that suggests its significant role in the formation of GDP and high export potential of crop growing in the domestic agro-industrial complex is provided. It is noted that the large-scale introduction of European quality and safety of food of Ukrainian origin, the need to increase exports of

competitive products with high processing level require increase of state financial support, which is currently not available. The necessity for state financial support of farmers in forms acceptable in terms of full membership of Ukraine in the WTO is proved. The main factors, the consideration of which will allow determining the amount of budget funds to be allocated as the state financial support of national exporters, are specified.

Keywords: export potential, export promotion, public financial support, agro-industrial sector, grain and products of its processing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах тривалої економічної депресії, глибоких інституційних проблем в Україні спостерігається існування негативного зовнішньоторговельного сальдо, надмірна величина якого є однією із загроз національній безпеці. В контексті євроінтеграційного розвитку України сьогодні вкрай важливим завданням залишається формування експортоорієнтованої моделі розвитку національної економіки та побудова цілісного механізму державного стимулювання зростання експортного потенціалу, реалізація якого дозволить вітчизняним товаровиробникам зайняти на зовнішніх ринках достойні позиції. Надважливим резервом підвищення експортного потенціалу країни є реалізація стратегічної програми фінансової державної підтримки національного експорту. Сьогодні Україна має значні потенційні джерела збільшення обсягів власного експорту, одним із яких є агропромисловий сектор, зокрема, його зерновий комплекс. Зернові культури відносяться до обмеженого кола видів агропродовольчої продукції, які українським аграріям в умовах створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС дозволено експортувати на європейський ринок. Часткове вирішення проблеми реалізації експортного потенціалу країни ми бачимо в посиленні присутності вітчизняних виробників зерна та продуктів його переробки на світовому зерновому ринку, що можливо досягти лише при посиленні державного стимулювання та фінансової підтримки впровадження заходів із імпортозаміщення та реалізації експортного потенціалу рослинницької галузі АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності формування цілової системи заходів державного стимулювання та вдосконалення експорту розглядали О.О. Алімова, О.В. Акімова, Т.В. Андросова, Я.В. Белінська,

М.В. Диха, І. Дунаєв, С.П. Іващук, І.В. Клирик, В. Курищук, А.А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Мовчан, Т.В. Пепа, Н.М. Пирець, Л.М. Ринарева, Ю.М. Солодковський, Р.В. Співак, Ж.В. Стеценко, І.О. Тивончук та інші. Беззаперечним є значення проведених ними досліджень у напрямі підвищення експортного потенціалу країни, але досі не вироблено загальноприйнятої концепції системи державної фінансової підтримки зовнішньоторговельної діяльності потенційних експортерів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Додаткового вивчення потребують питання обґрунтування необхідності надання державної фінансової підтримки національним експортерам відповідно до діючих в СОТ заходів стимулювання. Отже, недостатній рівень наукової розробки цієї проблеми визначає її актуальність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності розбудови системи надання державної фінансової підтримки потенційному експортеру і складовій вітчизняного АПК – зерновому комплексу для повномасштабної реалізації його експортного потенціалу в складі першочергових заходів сприяння національному експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більш ефективно використання експортного потенціалу України, її входження до прогресивних інтеграційних утворень, оптимальна диверсифікація напрямків зовнішньоекономічних зв'язків є важливими передумовами найшвидшого виходу національної економіки із глибокої економічної кризи.

У процесі державного регулювання національного експорту повинна реалізовуватися виважена політика його стимулювання, в межах якої держава застосовує комплекс заходів для можливості досягнення значно більшого позитивного ефекту для економіки країни ніж від політики імпортозаміщення. Результатом застосування регулятивних заходів є ефективна реалізація експортного потенціалу країни та отримання нею економічних вигід на світовому ринку.

У сучасний надскладний період суспільного розвитку саме держава повинна виступити активним учасником процесів активізації національного виробництва та підвищення експортного потенціалу країни через запровадження централізованих механізмів державної фінансової підтримки національних експортерів.

На думку О.О. Алімової, стратегічною метою єдиної цільової Програми розвитку експортного потенціалу України повинно бути підвищення ефективності та масштабів експортної діяльності країни на основі покращення асортименту та якості продукції українського виробництва, удосконалення товарної і географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва, а тактичною метою – нарощування

експорту на традиційних українських ринках для скорішого відродження вітчизняного виробництва і подальшої перебудови національної економіки [1].

Я. Белінська окреслює три основні напрями вдосконалення українського експорту: 1) невідмінне підвищення ступеня переробки сировинних ресурсів; 2) зміна номенклатури експортної продукції за рахунок збільшення частки готових виробів; 3) розвиток і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту [2]. Названі заходи повинні реалізовуватися в межах єдиної офіційно затвердженої стратегічної державної програми підтримки експорту, яка за твердженням В. Мовчан сьогодні в Україні відсутня [3].

Необхідність реалізації продукції на зовнішніх ринках за прийнятною для всіх учасників зовнішньоторговельних операцій ціною та отримання відносної переваги на зовнішніх ринках в умовах жорсткої міжнародної конкуренції спонукає товаровиробників вишукувати можливі способи компенсації власних затрат за рахунок державної фінансової підтримки, яка передбачає використання різних форм фінансування національних експортерів за рахунок державних фінансових ресурсів. Фінансові методи стимулювання експорту вважаються засобом прояву недобросовісної конкуренції на зовнішніх ринках, тому відносяться до заборонених інструментів державного регулювання. Проте більшість урядів економічно розвинутих країн за допомогою непростих схем організації продовжують надавати відчутну державну фінансову допомогу національним експортерам.

Найбільш масштабним та значущим сектором для зовнішньої торгівлі нашої країни є агропромисловий сектор. За період членства України у СОТ вітчизняний агропромисловий комплекс майже втричі збільшив свій експорт, демонструє значну роль у формуванні ВВП та беззаперечно має високий експортний потенціал.

15 вересня 2014 року президентом України був підписаний Закон України «Про безпеку та якість харчових продуктів» [4], остання редакція якого діє з 1 січня 2015 року. Необхідність внесення змін до попередньої редакції цього нормативного акту була викликана тим, що головною умовою експорту агропромислової продукції українського виробництва на європейський ринок стала імплементація базових елементів законодавства ЄС з якості та безпеки продукції до національної практики. Зокрема, Законом передбачено запровадження на підприємствах системи ISO 22 000 – системи управління безпекою харчових продуктів, яка приймається у всіх країнах Європи.

За даними Міністерства аграрної політики і продовольства України, протягом 2013 року частка українських підприємств, на базі яких була встановлена система безпеки харчових продуктів ISO 22 000 зросла на 32% та продовжує щорічно зростати. До прийняття відпо-

відного Закону наявність сертифікату якості та безпеки харчової продукції ISO 22 000 у вітчизняних підприємств мала лише рекомендаційний характер. З початку дії Закону українські виробники повинні були переглянути систему контролю якості і безпеки продукції [5].

Відповідність української харчової продукції європейським стандартам якості і безпеки дозволить підвищити її конкурентоспроможність, ліквідувати торговельні бар'єри, що при наявності європейського сертифікату якості дасть можливість значно збільшити обсяги її експорту на зовнішні ринки.

Одним із стратегічних та перспективних напрямків підприємницької діяльності в Україні, який сприяє зростанню експортного потенціалу країни та зміцненню її продовольчої безпеки, відноситься до динамічно зростаючих та привабливих секторів для вкладення інвестицій є виробництво та переробка зернових культур. Частка зернових культур у загальному обсязі вітчизняної агропромислової продукції за результатами 2012 року сягала 22,1%. Найбільша частка у загальній структурі виробництва зернових культур в Україні належить пшениці, ячменю та кукурудзі, і становить 93–94% загального обсягу виробленої продукції.

За результатами 2013 року експорт продуктів рослинного походження становив 8,88 млрд. дол. США, його частка в загальному обсязі агропромислової продукції досягла значення 52,1%. Проте при значному збільшенні обсягів експорту продукції рослинницької галузі як у вартісному, так і у натуральному виразах, середньозважена ціна експорту продукції рослинницької галузі зросла лише на 8,8% [6]. Величина експорту готових борошно-круп'яних продуктів становить лише 1,14% експорту цієї товарної категорії, або 0,2% загального експорту, що є яскравим свідченням сировинної орієнтації українського зернового експорту [7].

Протягом другої половини 2013 року вітчизняні аграрні компанії експортували біля 18,5 млн. тонн зернових культур, що на третину більше порівняно з аналогічним періодом 2012 року [5]. І хоча це відбулося в умовах несприятливої цінової кон'юнктури на традиційних для України зовнішніх ринках і глибоких проблем у торговельних відносинах з Російською Федерацією, зерновий комплекс продемонстрував свій високий експортний потенціал.

Як відомо, Україна займає друге місце в Європі за площею орних земель та перше місце за питомою вагою родючих земель високої якості. Майже 25% світової площі чорноземів, шар гумусу на яких коливається в межах 40–50 см (проти 10–30 см у країнах ЄС) розташовані саме в Україні, яка відноситься до важливих світових експортерів агропродовольчої продукції в світі. В той час, коли у світі все гостріше стає проблема забезпечення продовольством, один із найкращих в світі земельний фонд України використовується не повністю.

Природно-кліматичні умови дозволяють українським сільгоспвиробникам вирощувати до 50 млн. тонн зернових і зернобобових культур. У найближчому періоді Україна повинна поставити собі за мету посісти друге місце (після США) серед інших країн світу за величиною експорту основних сільськогосподарських культур. За результатами 2013 року найвищий показник зростання (+12%) серед всіх галузей національної економіки був досягнутий саме вітчизняним АПК, що забезпечило біля 25% валютних надходжень від експорту агропромислової продукції українського виробництва [8].

І хоча Україна відноситься до самодостатніх країн за всіма основними видами зернових культур, біля половини яких вона реалізовує на зовнішніх ринках, вона недостатньо використовує власний експортний потенціал. Особливо відчутно від інших країн світу вітчизняний уряд відстає у галузі надання фінансової державної підтримки розвитку аграрного експорту.

У 2012 р. Верховною Радою України був проголосований Закон України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» [9], положеннями якого в межах фінансової підтримки українського експорту на початковому етапі було передбачено сформувати у Державному бюджеті кошти в обсязі 650 млн. грн., або близько 0,2% загального обсягу експорту товарів. Ці бюджетні кошти мали бути спрямовані на формування резервних фондів для державного гарантування експорту. Запропонована цим Законом можливість використання державної фінансової підтримки та організація процедури її отримання мала створити ефективний механізм державного сприяння українському експорту. Проте цей Закон не був підписаний Президентом України та не вступив у дію. Відтак загальнодержавний механізм надання гарантованої фінансової державної підтримки національним експортерам так і не запрацював в Україні.

Неодноразово дослідники цієї проблеми зазначали основні проблеми, що заважають підвищити показники вітчизняного експорту. Однією з головних з них є існування в Україні недостатньо розвиненої національної системи державної фінансової підтримки експорту, і це гостро відчувають на собі поряд з іншими експортерами виробники українського зерна. Послуги з експортного кредитування надають обмежене коло фінансово-банківських установ, вартість експортних кредитів залишається непомірно високою, практично відсутня система страхування експортних кредитів. Діюча в країні практика надання державної фінансової підтримки не сприяє збільшенню темпів зростання українського експорту та масштабному виходу вітчизняних експортерів на зовнішні ринки. З метою покращення діючої системи державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні були розроблені окремі заходи в цьому

напрямі, проте вони не мали комплексного та системного характеру застосування. Отже, сьогодні надання державної фінансової підтримки експортерам зерна та продуктів його переробки в Україні знаходиться у критичному стані та свідчить про наявність широкого кола проблем в цій сфері.

Розвиток вітчизняного зернового експорту повинен бути поштовханий завдяки появи на ринках та зростанню кількості високоякісної конкурентоспроможної продукції з високим рівнем переробки. Поставляти на експорт необхідної хлібобулочні, макаронні, кондитерські, борошно-круп'яні вироби – продукцію з високою часткою доданої вартості. Своєчасне оснащення агропродовольчого комплексу та харчової промисловості новітніми технічними та технологічними засобами, створення необхідних умов для виробництва, зберігання та переробки агропродовольчої продукції є надзвичайно важливою передумовою забезпечення продовольчої безпеки країни та підвищення її експортного потенціалу. Практична реалізація зазначених заходів потребує значних фінансових ресурсів, частину яких у вигляді державної фінансової допомоги в межах загальної системи державного стимулювання експорту має виділити виробникам зерна та продуктів його переробки держава.

Спеціалістами Національної академії аграрних наук та Міністерства аграрної політики та продовольства України було розроблено Програму «Зерно України – 2015», реалізація якої на практиці дозволила би збільшити виробництво зерна в Україні у 2015–2017 роках до 71–80 млн. тонн. Програмою передбачалося впровадження заходів стимулювання експорту зерна з врахуванням продовольчої безпеки країни, захисту інтересів національних виробників, екологічних питань та стабільності внутрішнього ринку. Планувалося на підтримку виробництва зерна в Україні спрямувати фінансову державну допомогу у розмірі 8,63 млрд. грн. протягом 2011–2015 рр. Відповідно до Програми, крім прямої бюджетної підтримки зернової галузі планувалося провести розбудову ринку фінансових послуг через формування кредитної інфраструктури та удосконалення кредитних механізмів, розвиток системи страхування.

Названа Програма містила положення, відповідно до яких загальна величина фінансування державних цільових програм розвитку агропромислового виробництва не могла бути меншою ніж 10% від розміру видатків державно бюджету [10, с. 14]. Враховуючи, що фактичні видатки державного бюджету України за 2013 рік становили 403,5 млрд. грн, за 2012 рік – 395,7 млрд. грн [11], то розмір державної фінансової допомоги агропромислового виробництва у 2014 році мав би становити 40,35 млрд. грн, у 2013 році – 39,57 млрд. грн. Нажаль, Програма «Зерно України – 2015» сьогодні в повному обсязі не виконується та фак-

тичний стан державного фінансування аграріїв далекий від запланованого.

Як свідчать показники виконання Державного бюджету за 2013 рік, у складі видатків згідно з функціональною класифікацією на фінансування економічної діяльності для підтримки та розвитку сільського господарства було виділено 6,8 млрд. грн, рівень виконання планового показника по завершенню бюджетного періоду становив 78,1%, недовиконання плану склало 1,9 млрд. грн [11]. Загальний обсяг державної фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва у 2014 році був передбачений у розмірі 207 млн. грн, порівняно з аналогічним показником минулого року він зменшився на 17%. На фінансування виноградарства, садівництва та хмелярства у 2014 році було передбачено виділити зі спеціального фонду бюджету 100 млн. грн при потребі в 1,2–1,3 млрд. грн. Як бачимо, на державну фінансову підтримку зернопродуктового комплексу бюджетних коштів передбачено не було. Лише 200 млн. грн мало бути виділено аграріям на компенсацію відсотків за кредитами комерційних банків [12]. Отже, ми можемо порівняти фактичні витрати державного бюджету України на розвиток агропромислового виробництва з необхідною величиною фінансових ресурсів, які потребує ця галузь з високим експортним потенціалом та дійти висновку, що державна фінансова підтримка вітчизняному зерновому комплексу в необхідному обсязі сьогодні не надається.

Масштабне впровадження європейських якостей та безпеки харчової продукції українського виробництва, необхідність збільшення експорту конкурентоспроможної продукції з високим рівнем переробки вимагає посилення участі держави у стимулюванні виробництва та експорту готових продуктів зернової групи, тому потребує збільшення обсягів державної фінансової підтримки.

Фінансова підтримка експорту продукції українського виробництва має посісти одне із пріоритетних місць серед інших заходів державного стимулювання підвищення експортного потенціалу. Сьогодні необхідно на державному рівні розробити невідкладні заходи з удосконалення діючої практики і побудови нових механізмів її надання вітчизняним експортерам, прийнятної в умовах повноправного членства України у СОТ. Отже, пряме економічне стимулювання експорту може проводитися у формі:

- субсидування (компенсації) відсоткової ставки за експортними кредитами експортерам продукції українського виробництва;
- страхування експортних кредитів у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн;
- забезпечення діяльності вітчизняних експортно-кредитних агенцій.

В умовах участі України у СОТ дозволені міжнародними зобов'язаннями залишаються два можливих шляхи фінансової підтримки:

експортне кредитування та страхування, активним учасником яких має виступати держава. Водночас страхові і гарантійні послуги вітчизняним експортерам і банківським установам, що здійснюють кредитування зовнішньоторговельних операцій мають надаватися експортно-кредитною агенцією.

Процеси підвищення експортного потенціалу мають відбуватися в умовах стабільного макроекономічного стану та формування сприятливих стимулів для експорту. Теперішня надскладна політична та економічна ситуація в Україні на перший план висуває питання забезпечення миру та безпеки в країні. Водночас економіка України у 2015 році зіткнулася з безпрецедентним обвалом курсу національної грошової одиниці, яка спричинила катастрофічне зростання вартості як імпоротної продукції, так і продукції власного виробництва, кризи банківської системи, збільшення внутрішніх процентних ставок, посилення дисбалансів у сфері зовнішньої торгівлі, проблеми ведення бізнесу та зубожіння населення. Всі зазначені чинники здійснюють безпосередній вплив на вітчизняних експортерів, які виступають основними постачальниками іноземної валюти всередину країни. Проте держава навіть в надскладних економічних умовах повинна здійснювати системні централізовані заходи щодо посилення експортного потенціалу вітчизняних виробників агропродовольчої продукції, в межах яких необхідно при складанні щорічних бюджетів передбачати фінансові ресурси, величина яких розраховується на основі конкретних та обґрунтованих потреб вітчизняних експортерів у державній фінансовій підтримці, їх безпосереднього внеску у формування загального обсягу експорту товарів за попередній рік та реальних фінансових можливостей держави. Доцільним буде врахування прогресивного світового досвіду та практики підтримки експортної діяльності, що продемонструвала свою ефективність у країнах з високо розвинутою ринковою економікою.

Як пропонує Я. Белінська, в Україні необхідно розбудувати систему субсидування відсоткових ставок, в межах якої органи виконавчої влади на умовах спільного фінансування розподіляють бюджетні кошти та відповідають за їх використання за призначенням, а міністерство економічного розвитку і торгівлі відбирає суб'єктів підприємництва-учасників пільгового субсидування на конкурсній основі. Аналогічний порядок реалізується в програмі державної підтримки розвитку малого бізнесу. Отже, дослідження його позитивних та негативних сторін та впровадження подібного до нього порядку надання державної підтримки вітчизняним аграріям дозволить їм активізувати свою діяльність на зовнішніх ринках.

Ми дотримуємося думки провідних спеціалістів в галузі надання державної фінансової допомоги експортерам, які рекомендують здій-

снювати фінансову підтримку українського експорту у розмірі 0,3% від обсягу ВВП за показниками виконання державного бюджету року, що перевищує плановому [2], та розподіляти загальну величину фінансової державної підтримки між основними експортерами залежно від їх безпосереднього внеску у формування загального обсягу національного експорту товарів.

Висновки. Дослідження проблем, що заважають повноцінній реалізації національного експортного потенціалу та визначення першочергових заходів сприяння його реалізації є вкрай важливим на сьогоднішньому етапі розвитку країни. В умовах приєднання України до СОТ форми та види сприяння розширенню національного експорту набувають нових специфічних рис. В сучасний надскладний період суспільного розвитку саме держава повинна виступити активним учасником процесів активізації національного виробництва та підвищення експортного потенціалу країни через запровадження централізованих механізмів державної фінансової підтримки національним експортерам. Розмір бюджетних коштів, що мають бути щорічно спрямовані на підтримку вітчизняного експорту необхідно визначати, враховуючи потреби вітчизняних експортерів, їх безпосередній внесок у загальний обсяг експорту товарів за попередній рік та реальні фінансові можливості держави. Водночас орієнтиром для встановлення необхідної величини фінансової державної допомоги мають стати приклади прогресивної світової практики надання державної підтримки експортерам. Виконання запропонованих заходів дозволить посилити позиції вітчизняних виробників на зовнішніх ринках та сприятиме реалізації експортного потенціалу країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алімова О.О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О.О. Алімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=556>.
2. Белінська Я. Щодо необхідності посилення державної підтримки українського експорту / Я. Белінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/MONITOR/april08/23.htm>.
3. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи / В. Мовчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua/.../ua_61498Adminreform_a.
4. Про безпечність та якість харчових продуктів: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/771/97-вр>.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.kiev.ua>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Кизим М.О. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / М.О. Кизим, І.Ю. Матю-

- шенко, В.В. Шпілевський, В.С. Хаустова, О.В. Доровський, С.В. Антоненко, С.В. Беренда, А.Д. Олійник, І.В. Ярошенко, І.Б. Семигуліна, Д.М. Костенко, Ю.М. Маханьова, Ю.М. Моїсеєнко, І.Ю. Бунтов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndc-ipr.com.ua/lenta/news/1/lenta14.html>.
8. Аграрний сектор України: огляд рослинництва. Підсумки 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bakertilly.ua/media/pdf/BT_Agri2013.pdf.
9. Про державну фінансову підтримку експортної діяльності: Проект Закону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KF78D000.html.
10. Програма «Зерно України – 2015». – К.: ДІА, 2011. – 48 с.
11. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
12. Степанюк О. Бюджет – 2014. Вживе найсильніший / О. Степанюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2013-03-29-14-15-09/2002--2014-.html>.

УДК 378.31

Білінець М.Ю.

*аспірант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

FINANCING HIGHER EDUCATION IN UKRAINE: CURRENT TRENDS, CHALLENGES AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти фінансування вищої освіти. Досліджено фінансове забезпечення вищих навчальних закладів в Україні державним та приватним секторами. Розглянуто основні джерела фінансування та напрями витрат коштів вузами для виконання ними покладених функцій і досягнення поставлених цілей. Визначено альтернативні джерела, що можуть використовуватись для фінансового забезпечення ВНЗ.

Ключові слова: вища освіта, фінансування вищої освіти, джерела фінансування, видатки на освіту, державний бюджет, місцеві бюджети.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные теоретические и практические аспекты финансирования высшего образования. Исследовано финансовое обеспечение высших учебных заведений в Украине государственным и частным секторами. Рассмотрены основные источники финансирования и направления расходования средств вузами для выполнения ими возложенных функций и достижения поставленных целей. Определены альтернативные источники, которые могут использоваться для финансового обеспечения вузов.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование высшего образования, источники финансирования, расходы на образование, государственный бюджет, местные бюджеты.

ANNOTATION

The article deals with the main theoretical and practical aspects of funding higher education. It studies financial support of higher education in Ukraine by public and private sectors. The main sources of funding and spending for universities to perform their assigned functions and achieve goals are determined. Alternative sourced that can be used for funding the development of universities are determined.

Keywords: higher education, higher education financing, funding, expenditure on education, state budget, local budgets.

Постановка проблеми. Сьогодні освіта, зокрема і вища освіта, здійснює значний вплив на соціальний, політичний, духовний, культурний розвиток суспільства та є одним з провідних інструментів, що сприяють економічному зростанню. Важливим елементом вищої освіти є вищі навчальні заклади, які відіграють суттєву роль у формуванні людського капіталу, що забезпечує економічний розвиток країни. Саме тому вищу освіту вважають «двигуном розвитку» в сучасній економічній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам фінансування вищої освіти присвячені праці таких вчених, як Ю.Ю. Бенедик [1] І.А. Бланка, Т.М. Боголіб [2], Н.Ф. Волкова, С.І. Каленюк, А.І. Куліков, Т.В. Павлова, Л.С. Шевченко [9]

та інші. Питанням фінансового забезпечення вищої освіти присвячені праці таких російських вчених, як А.А. Анчишкіна, В.Е. Ганжела, Н.Г. Кузьміна, Д.К. Правдіна, І.В. Павлюткін, О.А. Савельєва, В.А. Юрга та інші. Результати досліджень вчених та фахівців, що здійснюють вивчення теорії та методології фінансування вищої освіти, є значним внеском у вирішення питань вдосконалення функціонування та фінансування закладів вищої освіти.

Формування цілей статті. Дослідження фінансового забезпечення розвитку вищих навчальних закладів в Україні та пошуку альтернативних джерел їх фінансування.

Обрана мета вимагає виконання певних завдань: дослідження джерел фінансування вищої освіти в Україні; аналіз фінансового забезпечення вищої освіти державним сектором та визначення альтернативних джерел їх покриття.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні вища освіта в Україні знаходиться в процесі трансформації, що зумовлено як світовими тенденціями (в т.ч. становлення економіки знань, інформаційного суспільства, нові вимоги виробництва до освітнього капіталу), так і реформаційні перетворення в державі та українському суспільстві. Фінансування вищої освіти в Україні здійснюється з використанням кошторисно-бюджетного методу. Тобто державний вищий навчальний заклад (ВНЗ) здійснює свою діяльність на основі кошторису, який дає йому право на отримання доходів та повноваження щодо здійснення видатків, визначає обсяг та напрямки використання коштів для виконання визначених функцій та досягнення поставлених цілей. Фінансування вищої освіти в Україні здійснюється за рахунок різноманітних джерел, які поділяють на державні та недержавні (див. табл. 1).

В Україні переважає державне фінансування вищої освіти, що в основному здійснюється за рахунок бюджетних коштів. Суттєву роль у фінансовому забезпеченні вищих навчальних закладів відіграють асигнування з державного бюджету, про що свідчать дані рис. 1, з яких видно, що частка центрального уряду у фінансуванні вищої освіти зростає із 58,5% у 2008 році до 63,1% у 2013 році. Водночас збільшились і видатки місцевих бюджетів на вищу осві-

ту, частка яких є не така значна, як видатків державного бюджету, проте за аналізований період збільшилась із 5,3% у 2008 році до 6,9% у 2013 році [7].

Таблиця 1
Джерела фінансування вищих навчальних закладів [3, 4]

Державне фінансування вищої освіти	Недержавне фінансування вищої освіти
<ul style="list-style-type: none"> – асигнування центрального уряду (державного бюджету), місцевого уряду (місцеві бюджети) виділені на основі бюджетних запитів, кошторисів та нормативів; – додаткові асигнування на специфічні програми, заходи (наприклад, програма підтримки кращих студентів, кредитування навчання); – фінансування центральними органами виконавчої влади. 	<ul style="list-style-type: none"> – кошти отримані за підготовку відповідно до освітньо-кваліфікаційних рівнів, підвищення кваліфікації згідно підписаних договорів; – підготовку до вступу у ВНЗ та ЗНО, прийом кандидатських іспитів, видавництво та реалізація навчальної літератури, надання послуг організаційного характеру тощо; – проведення науково-дослідних та проектно-пошукових робіт, різних видів експертиз, робіт з діагностики, стандартизації та сертифікації технологічних процесів, обладнання, розроблення науково-технічної документації тощо; – надання послуг у сфері охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля, оздоровлення, туризму, фізичної культури і спорту; побутових на житлово-комунальних послуг; – кредити і позички банків, дивіденди від ЦП та доходи від розміщення тимчасово вільних коштів; – добровільні грошові внески та матеріальні цінності від установ, організацій, підприємств і громадян.

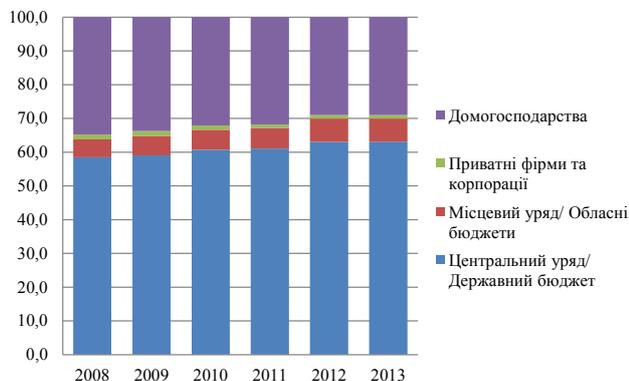


Рис. 1. Розподіл витрат на вищу освіту по джерелах фінансування у 2008–2013 роках [7]

Оскільки основу системи вищої освіти складають державні навчальні заклади, то провідна роль належить державному фінансуванню. Проте сьогодні немає жодної освітньої організації, яка б не надавала платні освітні послуги населенню, приватним фірмам та корпораціям. Згідно з даними частка домогосподарств у фінансуванні вищої освіти скоротилась із 34,8% у 2008 році до 29% у 2013, із скороченням і так незначної частки підприємств та організацій із 1,4% у 2008 році до 1,0% у 2013 році. Відтак державний сектор забезпечує фінансування вищої освіти на понад 70% його обсягу, що майже у два рази перевищує приватні надходження у цю галузь [7].

За результатами аналізу статистичних даних за 2008–2014 роки (табл. 2), можна зазначити, що обсяги бюджетного забезпечення вищої освіти зростають з кожним роком. Відтак фінансування вищої освіти із зведеного бюджету України збільшилось в півтора рази із 18552,9 млн. грн у 2008 році до 30003,1 млн. грн у 2013 році. Варто також зазначити, що зростання видатків зведеного бюджету спостерігалось протягом усього аналізованого періоду, проте динаміка не мала тенденції до рівномірного зростання, найбільше зростання спостерігалось у 2008 році порівняно із 2007 роком на 44,6%, а от найменше у 2013 році лише 2,3% порівняно із 2012 роком (див. рис. 2). Визначальним є 2009 рік, коли після кризи 2008 року видатки зведеного бюджету України зменшились на 0,6%, а бюджетні видатки на вищу освіту зросли на 44,6%. З таблиці видно, що майже третину видатків на освіту склали видатки саме на вищу школу, частка яких зменшилась із 31,4% у 2009 році до 28,4% у 2013 році, що говорить про скорочення асигнувань на вищу освіту порівняно із загальними асигнуваннями на освіту. Негативною є тенденція до скорочення частки видатків на вищу освіту у зведеному бюджеті із 6,8% у 2009 році до 5,9% у 2013 році, що свідчить про фінансування вищої освіти за залишковим принципом [5].

Із проаналізованих даних видно, що обсяг бюджетного забезпечення вищої освіти у відсотках до ВВП не має стабільної тенденції до зростання, оскільки у 2011–2012 роках він був нижчий, ніж у 2009–2010 роках і складав лише 2%. А зріс лише у 2013 році до 2,1% (див. рис. 2). Загалом цей показник відповідає світовим тенденціям фінансування вищої освіти.

Таблиця 2
Динаміка бюджетного забезпечення вищої освіти в Україні у 2008–2014 роках [5]

Показники	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 ¹
Видатки зведеного бюджету на вищу освіту, млн. грн	18552,9	20966,3	24998,4	26619,6	29335,9	30003,1	20483,0
Видатки у% до видатків на освіту, %	30,4	31,4	31,3	30,9	28,9	28,4	28,5
Видатки у% до загальних видатків зведеного бюджету, %	6,0	6,8	6,6	6,4	6,0	5,9	5,6
Видатки у% до ВВП, %	2,0	2,3	2,3	2,0	2,0	2,1	1,8

1 – дані визначені за січень – жовтень 2014 року

У структурі видатків ВНЗ в Україні за функціональною класифікацією найбільшу частку становлять послуги у сфері освіти понад 90,0% всього обсягу (ця сума охоплює оплату праці працівників, нарахування на заробітну плату, купівлю предметів, матеріалів, обладнання та інвентарю, фінансування досліджень і розробок у ВНЗ, капремонт та заходи спеціального призначення, що мають державне значення). Менше одного відсотка склали витрати на надання медичних послуг (0,01%), адміністративних послуг (оплата комунальних, фінансових послуг, відрядження, будівництво та ремонт) (0,83%), транспортні послуги (0,01%), підручники та канцелярські товари (0,8%).

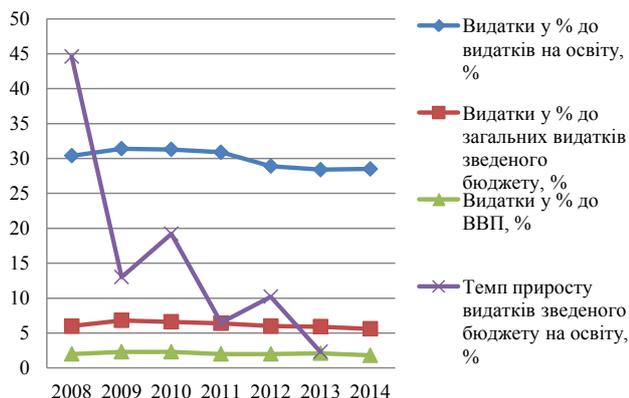


Рис. 2. Динаміка видатків зведеного бюджету на вищу освіту в Україні у 2008–2014 роках

Варто також зазначити, що витрати на фінансові послуги (стипендії) склали 1,66%, інвентар та обмундирування – 1,47% та послуги харчування – 4,4%. Відтак зазначимо, що найбільшу частку витрат ВНЗ в Україні складають послуги в сфері освіти (де переважають витрати на оплату праці), що свідчить про недофінансування інших статей, необхідних для вдосконалення та ефективного розвитку вищої освіти в Україні.

Фінансове планування діяльності вузу полягає насамперед у розрахунку потреби в коштах. Державні ВНЗ здійснюють підготовку бюджетних запитів з визначеною потребою в бюджетному фінансуванні та подають їх головним розпорядникам коштів. Традиційно фінансування ВНЗ в Україні здійснюється відповідно до можливостей бюджету, відтак забезпечується 40–80% від розрахункової потреби в коштах. Крім цього, проблема поглиблюється через використання бюджетному плануванні видатків норм та нормативів, що були затверджені ще у радянські часи. Ці норми та нормативи не відповідають сучасним реаліям та призводять до неправильного визначення реальних потреб у бюджетних коштах. Недоліком цієї моделі фінансування вищої освіти є також і те, що держава не купує освітні послуги, а забезпечує діяльність ВНЗ, що їх виробляють для безкоштовного споживання частиною населення [9].

Недостатнє фінансовезабезпечення вищих навчальних закладів в Україні з боку держави та інші згадані проблеми, зумовлюють пошук альтернативних джерел фінансування, до яких варто віднести:

- плату за навчання або збори на відшкодування витрат на проживання та харчування, це джерело широко використовується у країнах з перехідною економікою, а також і українськими вузами, що надають послуги платного навчання в межах ліцензійних обсягів;

- створення фондів цільового капіталу або ендаумент-фондів. Ці фонди формуються із пожертвувань випускників вузу, підприємств, організацій; інвестуються у фінансові активи, а на фінансування використовується лише дохід від інвестицій. Формування та використання ендаумент-фондів найбільш поширене у США та Великобританії, а найбільшими є фонди таких університетів, як Гарвардський, Єльський, Принстонський, Кембриджський, Колумбійський тощо. Варто зазначити, що Гарвардський університет забезпечує фінансування своїх витрат на 30–40% за рахунок доходу від ендаументу. В Україні сьогодні існує лише 2 ендаумент-фонди у вищій освіті, а їхні обсяги є досить малі;

- випуск облігацій, що почав використовуватись ВНЗ під час економічної кризи. Вперше випуск облігацій здійснив Кембриджський університет у 2010 році, коли не знайшов іншого способу профінансувати університетське містечко (400 млн. ф. ст.), його ініціативу підхопили Гарвард і Принстон, які так змогли залучити 2,5 млрд. дол. та 1 млрд. дол. Відповідно;

- становлення підприємницьких університетів, що мали змогу комерціалізувати результати своєї наукової діяльності. Досвід формування таких університетів у США вказує на дві моделі їх становлення: 1) університет підприємницький за результатом, що забезпечує вихід на глобальний ринок своїх викладачів та випускників з їхніми інноваційними компаніями та створеними високотехнологічними стартапами; 2) університет підприємницький за типом дії команди управління (Університет-підприємець), який має сильний академічний центр, що пропонує нові науково-навчальні продукти [6, с. 3];

- приватизація та корпоратизація державних університетів, цей досвід широко розповсюджений у США, де університети можна розглядати як великі корпорації із філіями по усьому світу.

Висновки. Сьогодні фінансове забезпечення вищої школи в Україні є незбалансованим та не відповідає сучасним вимогам часу. Попри ринкову трансформацію економіки держави, що значною мірою сприяла диверсифікації джерел фінансування вищої освіти, особливо в частині поєднання асигнувань з державного та місцевих бюджетів із приватними фінансовими ресурсами, останнім часом спостерігається зростання фінансового забезпечення вищих навчальних закладів державним сектором, поряд із скоро-

ченням частки домогосподарств, підприємств та організацій. Що поглиблює негативні тенденції у фінансуванні вищої школи та збільшує навантаження на державний бюджет.

У контексті викладеного ефективний розвиток вищої освіти в Україні вимагає вдосконалення механізмів державного фінансування вищих навчальних закладів (призначені кошти на фінансування освіти повинні виділятися в достатніх обсягах і на стабільній об'єктивній основі) із зміцненням реальної автономії університетів, а недостатній обсяг фінансування вищої освіти з боку держави зумовлює пошук альтернативних джерел їх фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бенедик Ю.Ю. Стан і тенденції фінансування вищої освіти в Україні / Ю.Ю. Бенедик [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naub.org.ua/?p=213.8>.
2. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: монографія. – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Про вищу освіту: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page5>.
5. Звітність про виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
6. Кобзева Л.В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии / Л.В. Кобзева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: inclub.info/wp.../05/кобзева_56_обр_00_ИТР.doc.
7. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014–2015 навчального року: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 169 с.
8. Стешина О.В. Сучасний механізм додаткового фінансування освіти та науки в Україні / О.В. Стешина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/21640/1/Steshina.pdf>.
9. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел / Л.С. Шевченко. // Теорія і практика правознавства. – 2013. – Вип. 2. – С. 222–233.

УДК 336.76(045)

Бутурлакiна Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фiнансiв i банківської справи
Ужгородського національного університету

Завацька В.В.
студентка
Ужгородського національного університету

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ДОСВІДУ США)

PROBLEMS OF FUNCTIONING OF VENTURE CAPITAL AS A SOURCE OF FUNDING INNOVATION ACTIVITIES IN UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT (BASED ON THE EXAMPLE OF THE USA)

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність механізму венчурного фінансування. Досліджено становлення та особливості інвестування на основі венчурного капіталу в Україні. Проаналізовано особливості венчурного інвестування у США та динаміку здійснення інвестицій на основі венчурного капіталу. Також в статті розглянуто галузі, в які було спрямовано найбільше інвестицій в США у 2014 році. Визначено проблеми здійснення фінансування інноваційних проектів на основі венчурного капіталу в Україні. Запропоновано шляхи подолання цих проблем на прикладі досвіду США.

Ключові слова: венчурний капітал, «бізнес-ангели», венчурні фонди, «внутрішній венчур», інститут спільного інвестування, інноваційний університет.

АННОТАЦІЯ

Рассмотрена сущность механизма венчурного финансирования. Исследовано становление и особенности инвестирования на основе венчурного капитала в Украине. Проанализированы особенности венчурного инвестирования в США и динамика осуществления инвестиций на основе венчурного капитала. Также в статье рассмотрены отрасли, в которые были направлены наибольшие инвестиции в США в 2014 году. Определены проблемы осуществления финансирования инновационных проектов на основе венчурного капитала в Украине. Предложены пути преодоления этих проблем на примере опыта США.

Ключевые слова: венчурный капитал, «бизнес-ангелы», венчурные фонды, «внутренний венчур», институт совместно-го инвестирования, инновационный университет.

ANNOTATION

Essence of the mechanism of venture capital is examined in the article. The formation and features of the investment based on venture capital in Ukraine are researched. The features of venture investment in the USA and dynamics of realization of the investments based on venture capital are analyzed. Also the branches, in which the largest investments had been invested in the USA in 2014, are examined. Problems of realization of funding innovative projects based on venture capital in Ukraine are determined. The ways of overcoming these problems based on the experience of the USA are offered.

Keywords: venture capital, "business angels", venture funds, "internal venture", institute of common investing, innovative university.

Постановка проблеми. Венчурний капітал в Україні зародився порівняно недавно. До 2002 року в Україні було всього тільки 7 венчурних фондів [10]. Сьогодні таких фондів налічується вже 1014 [10]. Однак, незважаючи на те, що кількість венчурних фондів і вартість їх активів значно збільшилися, венчурні фонди в Україні

не виконують ті функції, які на них покладаються, а саме фінансування інноваційних проектів. Пошук шляхів подолання проблем здійснення фінансування інноваційних компаній на основі венчурного капіталу в Україні обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання венчурного капіталу знайшло відображення в працях таких українських і зарубіжних вчених, як Н.Т. Рудь, С.Ф. Лазарева, І.О. Бузаджи, І.С. Козієнко, Я.В. Воловець, В.В. Лаврук., Ю.В. Жуковська, А.І. Пилипак, Т.С. Томалья, Л.П. Гринашін, Ю.Б. Леонтьєва, А.Т. Каржаув та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у вітчизняній науці особливості венчурного фінансування в Україні, проблеми та шляхи його вдосконалення залишаються не достатньо дослідженими і такими, що потребують подальшого аналізу. Особливо важливо розробити шляхи вдосконалення венчурного капіталу в Україні, використовуючи досвід США як країни, де венчурний капітал розвинений найкраще.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей венчурного інвестування в Україні, пошук шляхів його вдосконалення. Виходячи із поставленої мети, завданнями, що визначили логічну структуру дослідження, стали: аналіз становлення та функціонування венчурного капіталу в Україні; дослідження проблем венчурного фінансування інноваційних компаній в країні; пошук шляхів подолання цих проблем на основі досвіду США, вивчення з цією метою механізму венчурного фінансування інноваційних компаній США.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурний капітал (від англ. «venture» – ризикование підприємство) – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [1].

Сутність венчурного капіталу проявляється у механізмі венчурного фінансування. Венчурне фінансування передбачає здебільшого поетапне фінансування венчурних фірм.

Розрізняють різні організаційні форми венчурних фірм [2]:

1. «незалежні» венчурні фірми – найчастіше дрібні, інноваційні фірми з використанням капіталу інвестиційних фондів;

2. фірми впровадження, організовані на пайовій основі промисловими корпораціями, так звані зовнішні венчурні фонди корпорацій;

3. «внутрішні» венчурні відділи корпорацій.

До джерел венчурного фінансування відносять:

- венчурні фонди;
- банки;
- страхові компанії;
- інвестиційні компанії;
- приватні інвестори;
- державні структури [3, с. 227].

Фінансування на основі венчурного капіталу сприяє інтересам обох сторін: як венчурних фірм, так і інвесторам, оскільки венчурні фірми не повертають інвесторам вкладені у них кошти і не виплачують відсотки щодо їх використання. Своєю чергою інвестор отримує акції, право на участь в управлінні венчурною фірмою, права на всі запатентовані і незапатентовані («ноу-хау») інновації та засновницький прибуток від венчурних фірм, якщо вони стають успішними.

Визначальними рисами венчурного фінансування є високий ступінь ризику та підвищена прибутковість. Якщо порівняти з інвестиціями в цінні папери (облігації й привілейовані акції), які приносять дохід в розмірі 5–10% річних, то завдяки венчурному капіталові в разі успіху норма прибутку на авансований капітал через п'ять років досягає 30–40% в середньому [4].

Щодо структури ринку венчурного капіталу, то тут можна назвати два великі сектори: формальний і неформальний.

Формальний сектор представлений венчурними фондами, які здійснюють венчурне фінансування на пізніших стадіях розвитку компанії.

Неформальний сектор охоплює фінансування проектів на початковій їх стадії розробки. Інвесторами в цьому секторі виступають приватні особи, які владають у венчурні фірми «посівний капітал». У літературі часто зустрічається поняття «бізнес-ангели», яке прийнято застосовувати до приватних інвесторів. Це пояснюється їх неоцінним значенням для розвитку малого бізнесу. У США на частку бізнес-ангелів припадає близько 80% всіх інвестицій у компанії, що знаходяться на початковому етапі [1].

Вперше венчурний капітал виник у 1949 р. у Кремнієвій долині (США) внаслідок значних замовлень уряду на розробку та виробництво нових видів продукції, в основному в області електроніки ракетобудування [5, с. 90].

Характерною рисою венчуру в США є те, що з самостійними венчурними фірмами значного поширення набуло створення внутрішніх венчурних відділів великих корпорацій, які займаються відбором, фінансуванням прогресивних ідей, освоєнням новітніх технологій, які можуть бути запропоновані незалежними малими наукомісткими фірмами чи співробітниками цієї корпорації. Для прикладу, компанія General Electric налічує у своєму складі 30 венчурних підприємств, що задіяні у різних стратегічних сферах науки [6].

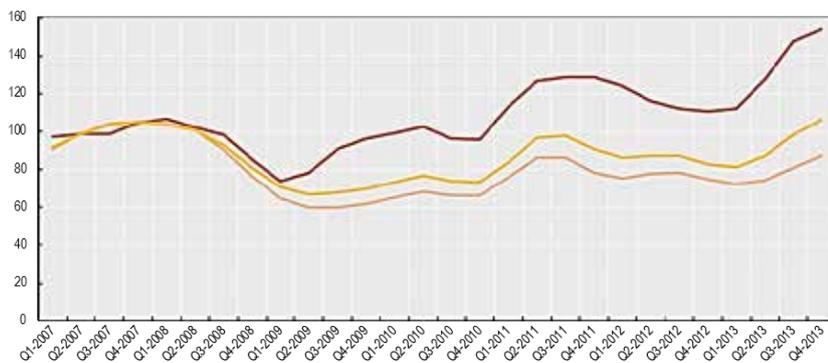
При успішній діяльності тимчасового «внутрішнього венчура» він стає одним з виробничих підрозділів корпорації. Відтак корпорація реалізує продукцію, яка розроблена цим венчуrom.

Згідно з офіційними даними National Venture Capital Association у 2014 р. найбільше здійснювалося венчурне фінансування компаній в галузі програмного забезпечення (компанія Uber Technologies Inc з обсягом залучених інвестицій 1,2 млрд \$), виробництва комп'ютерів і периферійних приладів (Magic Leap Inc – 542 млн \$), медіа (Vice Media Inc – 500 млн \$), біотехнологій (Moderna Therapeutics Inc – 446 млн \$) [7].

Динаміка інвестицій на основі венчурного капіталу в США за 2007–2013 рр. зображена на рисунку 1.

Проаналізувавши дані рисунку 1. можна дійти висновку, що венчурне фінансування продовжує зростати швидкими темпами в США досі. Наприкінці 2013 року спостерігалось зростання інвестицій на основі венчурного капіталу на 55% порівняно з 2007 роком.

Особливістю венчурного інвестування в США є те, що розвиток венчурних фірм забезпечується, окрім коштів приватних інвесторів, венчурних фондів та інших джерел, урядом країни. Більше половини урядів штатів США здійснюють фінансування наукомістких підприємств на їх початкових, достартових етапах. Це пояснюється усвідомленням урядом значення підтримки молодих



1 – інвестиції на початковому етапі («посівний капітал»)

2 – загальні

3 – інвестиції на пізніших стадіях

Рис. 1. Динаміка здійснених інвестицій на основі венчурного капіталу в США за 2007-2013 роки [8]

компаній для економіки країни. Деякі штати утворили значні за розмірами пули венчурного капіталу, що оцінюються від 5–10 млн. доларів до кількох сотень мільйонів [4].

В Україні венчурне фінансування зародилося не з метою розвитку ініціативних інноваційних проектів, а з метою виходу з кризи і підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств.

Венчурний бізнес в Україні з'явився у 1992 році при підтримці міжнародних фінансових організацій, зокрема ЄБРР, яка у цьому році виступила інвестором створення першого венчурного фонду «Україна».

Відповідно до появи венчурного капіталу українського походження розвиток вітчизняних венчурних фондів поділяють на 2 етапи:

1. 1992–2001рр. – цей етап характеризується наявністю 7 венчурних фондів неукраїнського походження. Напрямки інвестування цих фондів стосувалися менш ризикових та традиційних галузей (агробізнес, харчопереробна галузь, виробництво будівельних матеріалів та меблів). Вкладалися інвестиції у вже функціонуючі підприємства середнього бізнесу [9].

Отже, діяльність даних венчурних фондів відрізняється від класичної діяльності венчурних фондів у розвинених країнах.

2. 2001 р. – досі – розпочався з прийняттям Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Основною його характеристикою є зростання кількості венчурних фондів і створення їх резидентами України [9].

Підтвердженням такої «еволюції» вітчизняного венчурного капіталу є показники динаміки кількості венчурних фондів та чистих активів за 2004–2014 рр., представлені в таблиці 1.

Таблиця 1
Динаміка кількості венчурних фондів та чистих активів в Україні за 2004–2014 рр. [10]

Рік	Загальна кількість, од.	Чисті активи, млн. грн.	Темпи росту кількості, %	Темпи росту чистих активів, %
2004	54	1 406,50	-	-
2005	121	4 553,80	224,07	323,77
2006	265	12 741,50	219,01	279,80
2007	417	24 930,70	157,36	195,67
2008	652	48 892,60	156,35	196,11
2009	708	62 546,10	108,59	127,93
2010	750	88 752,70	105,93	141,90
2011	867	103 656,90	115,60	116,79
2012	973	129 498,40	112,20	124,93
2013	1031	149 880,80	105,96	115,74
2014 (за III кв.)	1014	170 796,91	98,35	113,96
Середнє значення	-	-	140,34	173,66

Як видно з наведених даних, в Україні спостерігається зростання кількості венчурних

фондів протягом останнього десятиліття у 18,7 разів та вартості чистих активів у 121,4 рази.

Однак, незважаючи на позитивну загалом тенденцію щодо зростання кількості венчурних фондів (крім зменшення за офіційними даними їх кількості протягом перших III кварталів 2014 р.), на українському ринку венчурного капіталу наявні певні проблеми:

1. Недосконала нормативна база: згідно зі ст. 4 Закону України «Про інститути спільного інвестування» юридичні особи, частка державної або комунальної власності в яких перевищує 25%, не можуть бути учасниками інституту спільного інвестування [11]. Відтак цей закон обмежує кількість потенційних інвесторів.

В той час Закон України «Про інноваційну діяльність» навіть не розглядає венчурний капітал як джерело фінансування інноваційної діяльності.

2. Деякі науковці вважають, що більшість венчурних фондів можуть використовуватися не для здійснення венчурного фінансування інноваційних компаній, а як інструмент фінансово-промислових груп з метою легального зменшення податкового тиску та перерозподілу коштів між їх учасниками. Адже згідно з п. 141.6.1 Податкового кодексу України кошти інституту спільного інвестування та доходи від здійснення операцій з активами цього інституту не підлягають оподаткуванню [12]. Відтак венчурні фонди можуть бути використані з метою мінімізації оподаткування.

3. Незадовільне виконання венчурних фондів своїх функцій, які мали б виражатися у фінансуванні інноваційних проектів новостворених наукомістких підприємств. Натомість венчурні фонди займаються фінансуванням тих сфер, які пов'язані з високим доходом та відносно низьким ризиком (будівництво, сільське господарство та переробка сільгосппродукції, харчова промисловість). Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, 60% інвестицій венчурні фонди здійснюють у нерухомість, частка венчурних фондів, що вкладають кошти в інноваційні технології становить лише 1% [10].

Подолати ці проблеми, на нашу думку, можна шляхом таких вдосконалень.

По-перше, необхідно внести зміни до чинної нормативно-правової бази. Доцільнішим було б розширити сферу потенційних інвесторів, скасувавши обмеження, що юридичні особи, частка державної або комунальної власності в яких перевищує 25%, не можуть бути учасниками інституту спільного інвестування. Це призводить до того, що, наприклад, багато страхових компаній не можуть здійснювати венчурне фінансування, хоча закордоном вони виступають як одне з важливих джерел інвестування.

По-друге, необхідний суворіший нагляд за діяльністю фінансово-промислових груп у складі венчурних фондів з метою недопущення здійснення ними махінацій з перерозподілу між підприємствами цих груп коштів та мінімізації

оподаткування. Мінімізація оподаткування – прогресивне явище з погляду залучення інвесторів, тому встановлювати ставку податку на прибуток за операції з активами для відсіювання квазі-інвесторів недоцільно, однак за умови контролю за діяльністю цих груп (наприклад, шляхом створення наглядових рад).

По-третє, вкрай важливо, щоб венчурні фонди фінансували інноваційні проекти, а не сфери, пов'язані з низьким ризиком, і тому привабливіші для них. Адже майбутнє за інноваціями. Важливу роль для розширення венчурних фірм, які можуть займатися інноваціями, мають зіграти інноваційні університети. Інноваційні університети суттєво допомагають венчурним фірмам, які прагнуть розробляти інноваційні проекти, шляхом спільної розробки інноваційної ідеї, шляхів її впровадження, проведення експериментальної частини, опитування громадської думки, розробки перших прототипів новітньої продукції та багато іншого. Разом вони мають забезпечити інноваційний розвиток нашої держави.

По-четверте, уряд повинен забезпечити підтримку інноваційних університетів та венчурних фірм. Для цього можна скористатись досвідом США, де більше половини урядів штатів США здійснюють фінансування наукомістких підприємств на їх початкових етапах.

По-п'яте, ефективним було б створення корпораціями у своєму складі внутрішніх венчурних підрозділів, які набули широкого поширення в США. Вони можуть ефективно діяти і в Україні, забезпечуючи нашу державу інноваційною, конкурентоспроможною продукцією.

Висновки. Незважаючи на значну кількість праць вчених, питання венчурного капіталу в Україні досліджено недостатньо. Першочергово у вітчизняному законодавстві існує певна невизначеність і суперечність щодо трактування сутності венчурного капіталу, механізмів його впровадження, що, своєю чергою, унеможливає його розвиток. Як результат дослідження в статті внесені пропозиції щодо вдосконалення функціонування вітчизняних венчурних фондів шляхом обґрунтування необхідності внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування» стосовно осіб, які можуть стати учасниками спільного інвестування, створення наглядової ради за діяльністю фінансово-промислових груп. Також внесено пропозицію створення «внутрішніх венчурів», які в разі успіху можуть стати виробничим підрозділом компанії.

У результаті дослідження світового досвіду, зокрема США, запропоновано шляхи подолання проблем венчурного фінансування інноваційних компаній в Україні. Перспективним в цьому напрямі для України вважаємо співпрацю інноваційних університетів та венчурних фірм. Українською асоціацією інвестиційного бізнесу визначено, що венчурний капітал – це довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з

метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі. Тобто згідно з цим визначенням організаційно-правова форма організації венчурної фірми – акціонерне товариство. При організації міжнародної інвестиційної діяльності існує низка умов венчурного фінансування: підприємство, у яке вкладаються кошти венчурного фонду, не повинно бути державним, командитним, індивідуальним чи кооперативним. Воно обов'язково має бути акціонерним або в ході інвестування стати акціонерним. Отже, університети можуть створювати венчурні фірми у формі акціонерного товариства, щоб залучити кошти інвесторів для втілення в практику інноваційних ідей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поняття венчурного капіталу: неформальний та формальний сектори / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/204/13_4.pdf.
2. Рудь Н.Т. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посібник / Н.Т. Рудь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.lntu.info/books/fb/pesp/2012/12-40>.
3. Лаврук В.В. Венчурне інвестування інноваційної діяльності / В.В. Лаврук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 224–234.
4. Лазарева С.Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: навч. посібник / С.Ф. Лазарева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uchebnik-online.net/book/588-ekonomika-ta-organizaciya-informacijnogo-biznesu-navchalnij-posibnik-lazaryeva-s-f/42-rozdil-8.html>.
5. Козієнко І.С. Формування та розвиток американської моделі венчурного фінансування / І.С. Козієнко // НАУКА І ПРАВОХОРОНА. – 2013. – № 4 (22). – С. 89–93.
6. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / Я.В. Воловець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pulib.if.ua/part/3838>.
7. Дані офіційного сайту National Venture Capital Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nvca.org/research/venture-investment/>.
8. Дані офіційного сайту the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/entrepreneurship-at-a-glance-2014-entrepreneur_aag-2014-en.
9. Бузаджи І.О. Венчурний капітал в Україні як джерело фінансування інвестиційних проектів / І.О. Бузаджи // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=697>.
10. Дані офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html.
11. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.

УДК 336.717.3(477)

Бухтіарова А.Г.
аспірант кафедри фінансів
Української академії банківської справи
Національного банку України

КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНИХ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ: УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

CORE PRINCIPLES FOR EFFECTIVE DEPOSIT INSURANCE SYSTEMS: UKRAINIAN PRACTICE

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз та здійснено оцінку дотримання українською системою страхування вкладів Ключових принципів ефективних систем страхування вкладів, розроблених Міжнародною організацією страховиків депозитів та Базельським комітетом з банківського нагляду. Виявлено основні проблеми функціонування української системи страхування вкладів на сучасному етапі її розвитку.

Ключові слова: банківська система, банківський вклад, депозити, страхування вкладів, система страхування вкладів.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ и осуществлена оценка соблюдения украинской системой страхования вкладов Ключевых принципов эффективных систем страхования вкладов, разработанных Международной организацией страховщиков депозитов и Базельским комитетом по банковскому надзору. Выявлены основные проблемы функционирования украинской системы страхования вкладов на современном этапе её развития.

Ключевые слова: банковская система, банковский вклад, депозит, страхование вкладов, система страхования вкладов.

ANNOTATION

In the article author gives the analysis of accordance of the Ukrainian deposit insurance system and the Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems developed by the International Organization of Deposit Insurers and the Basel Committee on Banking Supervision. Author identified basic problems in the functioning of the Ukrainian deposit insurance system in the current development.

Keywords: banking system, bank deposit, deposits, deposit insurance, deposit insurance system.

Постановка проблеми. Сьогодні у процесі динамічного розвитку світової економіки питання захисту прав споживачів фінансових послуг набуває все більшої актуальності. Загальновідомим є той факт, що стабільність роботи банківської системи – одна із основних запорок фінансової стабільності держави. Своєю чергою, ефективно функціонуюча система захисту банківських вкладів є запорукою довіри населення до всієї банківської системи. Проте питання відповідності функціонуючої в Україні системи страхування вкладів світовим стандартам Міжнародної організації страховиків депозитів залишається малодослідженим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови, функціонування та потенційного реформування української системи страхування вкладів, присвячено роботи С.М. Козьменка, Т.Г. Савченка, І.О. Школьник [2], В.В. Коваленка [1], Ю.С. Серпенінової [5], Н.В. Ткаченко [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на постійне удосконалення та перегляд світових стандартів побудови систем страхування вкладів, у листопаді 2014 року Міжнародною організацією страховиків депозитів було переглянуто список Ключових принципів, які є запорукою ефективного функціонування системи страхування вкладів [8]. Перелік Принципів скоротився з 18 до 16 пунктів, деякі з яких було видалено чи об'єднано у нові блоки. Крім того було детально визначено та обґрунтовано мету кожного принципу та основні критерії, яких необхідно дотримуватися для виконання цих принципів. Детальний аналіз роботи українських науковців з цієї проблематики дає підстави стверджувати, що питання узгодженості роботи української системи страхування вкладів відповідно до Ключових принципів ефективних систем страхування вкладів не знайшло свого відображення у останніх дослідженнях.

Постановка завдання. У зв'язку з тим, що Міжнародна організація страховиків депозитів постійно переглядає список Ключових принципів, дотримання яких необхідне для забезпечення ефективного функціонування світових систем страхування вкладів, основною метою статті є аналіз відповідності української системи страхування вкладів новим Ключовим принципам, а також ґрунтовний аналіз дотримання кожного окремого принципу у руслі останніх змін, яких зазнала вітчизняна система страхування вкладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років українська система страхування вкладів (ССВ) зазнала значних структурних змін та перетворень. Прийняття Верховною Радою України у 2012 році Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (Закон) [4] стало визначним кроком на шляху побудови ефективної ССВ в нашій державі. Законом було значною мірою змінено основні інституційні засади функціонування української системи страхування вкладів та переглянуто повноваження Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), як основного органу, який відповідає за діяльність ССВ в Україні.

У таблиці 1 проведено порівняльний аналіз досліджень відповідності української ССВ Ключовим принципам, прийнятим Міжнародною організацією страховиків депозитів (IADI) та Базельським комітетом з банківського нагляду у 2009 році [7].

Проаналізувавши дослідження В.В. Коваленка (2013 р.) та Ю.С. Серпенінової (2014 р.) варто зазначити, що з погляду цих науковців українська система страхування вкладів загалом відповідала вимогам Ключових принципів.

Проте, як було зазначено раніше, Міжнародна організація страховиків депозитів у листопаді 2014 року переглянула список Ключових принципів, які є запорукою ефективного функціонування ССВ, виділивши водночас 16 нових пунктів. Принципи Зниження рівня морального ризику та Переходу від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового відшкодування було скасовано, принцип Мандату і повноважень було об'єднано в одну групу, також було уточнено критерії дотримання кожного із перелічених

принципів. Відтак постало питання відповідності української ССВ новим вимогам та критеріям, які застосовуються до цих принципів.

Так, першим і ключовим принципом побудови ефективної ССВ є принцип визначення цілей державної політики, згідно з яким, основними її цілями у сфері страхування вкладів є захист вкладників та сприяння фінансовій стабільності. Критеріями дотримання цього принципу є:

1) цілі державної політики у сфері страхування вкладів, повинні бути чітко визначені й оприлюднені;

2) структура системи страхування вкладів повинна відображати цілі державної політики;

3) постійний контроль та нагляд за відповідністю роботи ССВ цілям державної політики: внутрішній та зовнішній;

4) додаткові цілі державної політики можуть існувати лише у випадку відсутності конфлікту з 2 основними цілями ССВ.

Відповідно до ст. 1 Закону метою впровадження та дії законодавства у сфері страхуван-

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз досліджень відповідності української ССВ
Ключовим принципам ефективної системи страхування депозитів**

№ п/п	Назва принципу	Виконання принципу в Україні	Назва принципу	Формалізація принципу в Україні
		В.В. Коваленко (2013 р.) [1]	Ю.С. Серпенінова (2014 р.) [5]	
1	Завдання публічної політики	Виконується	Завдання державної політики	+
2	Зниження рівня морального ризику	Частково виконується	Мінімізація морального ризику	+
3	Мандат	Виконується	Мандат	+
4	Повноваження	Виконується	Повноваження	+
5	Управління	Частково виконується	Управління	+
6	Відносини з іншими учасниками мережі фінансової безпеки	Частково виконується	Відносини з іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності	+
7	Питання транскордонної діяльності	Нині цей принцип неактуальний для України	Питання транскордонного характеру	Не застосовується
8	Обов'язкове членство в ССВ	Частково виконується	Обов'язкове членство	+/-
9	Страхове відшкодування	Виконується	Страхове покриття	+
10	Перехід від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового відшкодування	Цей принцип неактуальний для України	Перехід від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового покриття	Не застосовується
11	Фінансування	Частково виконується	Фінансування	+
12	Інформування населення	Не виконується	Інформованість населення	+
13	Правовий захист	Не виконується	Правовий захист	+
14	Робота з особами винними в банкрутстві банку	Частково виконується	Дії стосовно осіб, причетних до банкрутства банку	+/-
15	Своєчасне виявлення і своєчасна інтервенція та врегулювання	Не виконується	Своєчасне виявлення проблем і своєчасне втручання та врегулювання	+
16	Ефективні процеси врегулювання	Не виконується	Ефективні процеси врегулювання	+
17	Виплати відшкодування вкладникам	Частково виконується	Виплата відшкодування за депозитами	+
18	Компенсація витрат страховика	Не виконується	Відшкодування витрат	+

ня вкладів є захист прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи України, стимулювання залучення коштів у банківську систему України, забезпечення ефективної процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та ліквідації банків. Своєю чергою, ФГВФО заснований з метою захисту прав та законних інтересів вкладників банків. На основі сказаного можемо зробити висновок про повну відповідність першої частини принципу щодо захисту вкладників та дещо розмитого визначення другої частини принципу – сприяння фінансової стабільності. Зазначені у Законі додаткові цілі, на нашу думку, можуть певною мірою суперечити основній цілі, а саме теза про стимулювання залучення коштів у банківську систему України має бути певною мірою уточнена стосовно методів забезпечення цієї цілі.

Другий принцип стосується Мандату і повноважень, які мають підтримувати громадську політику. Цілі мають бути чітко визначені та формалізовані в законодавчому порядку.

1. В мандаті уточнюються ролі та обов'язки страховика депозитів, які приводяться у відповідність з мандатами інших учасників ССВ.

2. Визначені повноваження страховика депозитів, зобов'язують його виконувати покладні на нього обов'язки.

Розділ II Закону визначає правовий статус ФГВФО та його керівні органи. Цим розділом визначено функції ФГВФО, порядок складання та формування звітності, порядок та структуру керівних органів ФГВФО, тобто можна стверджувати, що другий принцип в українській ССВ дотримано повною мірою.

Третій принцип – принцип управління. Страховик депозитів має бути незалежним, регульованим, прозорим, підзвітним і ізольованим від зовнішнього втручання.

Уряд, центральний банк, та інші державні органи не можуть ставити під загрозу функціональну незалежність страховика депозитів. Страховик має створити умови для підтримки своєї незалежності. Діяльність страховика має регулюватися ефективними методами управління.

Згідно ст. 5 ФГВФО є підзвітним Кабінету міністрів України (КМУ) та Національному банку України (НБУ), проте зазначено, що органи державної влади та Національний банк України не мають права втручатися в діяльність ФГВФО щодо реалізації законодавчо закріплених за ним функцій і повноважень, що підтверджує дотримання принципу управління в Україні.

Четвертий з Ключових принципів стосується відносин з іншими учасниками системи забезпечення фінансової стабільності. Має бути тісна координація діяльності та обмін інформацією на постійній основі між страховиком депозитів та іншими учасниками системи фінансової безпеки.

Обмін інформацією та координація діяльності мають бути визначені законодавчо або через під-

писання угод про співпрацю. Правила, що стосуються конфіденційності інформації поширюються на всіх учасників системи. Конфіденційність інформації охороняється законом чи на основі угод та не перешкоджає обміну інформацією.

Вимоги щодо дотримання цього принципу зазначені в IX Розділі Закону «Координація діяльності ФГВФО з НБУ» та визначені у Меморандумі про взаєморозуміння між НБУ, Міністерством фінансів України та ФГВФО [3].

П'ятий принцип стосується транскордонних питань. Так, у разі істотної участі іноземних банків в ССВ, обмін інформацією та координація діяльності здійснюються відповідними юрисдикціями.

Ми не погоджуємося з В.В. Коваленко та Ю.С. Серпеніною щодо неактуальності цього принципу для України, адже станом на 01.01.2015 р. кількість банків з іноземним капіталом в Україні становить – 51, зокрема зі 100% іноземним капіталом – 19 зі 163 банків, які мали банківську ліцензію. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України становила 32,04%, що становить більше третини від загального обсягу. Так, на нашу думку, обмін інформацією та досвідом у сфері транскордонної взаємодії має стати одним із пріоритетів розвитку української ССВ.

Шостий принцип визначає роль страховика депозитів у плануванні на випадок надзвичайних ситуацій та в управлінні кризами. Страховик вкладів повинен ефективно реагувати на потенційні ризики і системні банкрутства.

Страховик вкладів має здійснювати ефективне планування на випадок непередбачених обставин і криз, аби довести, що він здатний ефективно реагувати на ризики, і фактичні банкрутства банків. За розробку кризових стратегій несуть відповідальність усі учасники ССВ. Страховик вкладів повинен бути членом національних та міжнародних організацій для постійного обміну інформацією та координації діяльності ССВ.

Станом на 20.03.2015 р. в Україні у 17 банках введено тимчасову адміністрацію, ще більш ніж 30 банкам ФГВФО здійснює виплати. Тобто значна частина українських банків нині перебувають в кризову стані. Ця ситуація вказує на недостатність та неефективність планування на випадок кризових явищ з боку ФГВФО, та свідчить про необхідність удосконалення систем планування та прогнозування з використанням новітніх методів та розробок у сфері антикризового регулювання.

Членство в ССВ є сьомим принципом. Воно має бути обов'язковим для всіх банків, зокрема і державних банків.

Якщо банк не дотримується всіх членських вимог, він повинен мати переконливий план для вирішення будь-яких недоліків протягом встановленого періоду часу. Умови, процес і терміни для членства в ССВ мають бути чітко визначені і прозорі. При скасуванні членства

банку в ССВ, його вкладники мають бути негайно повідомлені про такий крок.

Восьмий принцип визначає рівень покриття, який має бути обмеженим і охоплювати переважну більшість вкладників.

Перелік застрахованих депозитів має бути визначено в законодавчому порядку. Рівень покриття має бути обмеженим з метою мінімізації морального ризику та ризику порушення банками ринкової дисципліни. Рівень покриття однаковий для всіх банків та вкладників. Рівень і масштаби покриття періодично переглядаються (щонайменше кожні 5 років). Вклади в іноземній валюті мають бути застраховані, якщо ця валюта є широко поширеною.

Цей принцип повною мірою виконується в Україні. Станом на 01.01.2015 р. рівень страхового покриття в Україні становить 200 тис. грн., він є однаковим для всіх банків та охоплює депозити в іноземній валюті.

Ресурси та напрями використання коштів – дев'ятий принцип. Страховик вкладів повинен мати доступні засоби і механізми свого фінансування для забезпечення швидкого відшкодування претензій вкладників. Відповідальність за оплату страхування вкладів несуть банки.

1. Фінансування ССВ здійснюється на попередній основі.

2. Фінансування ССВ обов'язкове для всіх банків.

3. Мають бути встановлені механізми фінансування ССВ у надзвичайних ситуаціях.

4. Страховик несе відповідальність за розпорядження акумульованими коштами і здійснення інвестицій.

5. Страховик може позичати кошти у Центрального банку.

Виконання цього принципу передбачено ст. 19-23 Закону, в яких визначено джерела формування фінансових ресурсів ФГВФО та прописано процедуру розпорядження акумульованими коштами. Згідно зі ст. 25 ФГВФО може звертатися до НБУ та КМУ за отриманням кредиту у разі виникнення тимчасового дефіциту ліквідності.

Станом на 01.01.2015 р. фінансові ресурси ФГВФО складають 7292,9 млн. грн., що на 9579,7 млн. грн. більше за показник попереднього року.

Десятий принцип – публічна інформованість. Населення має бути інформовано на постійній основі про переваги і недоліки ССВ.

1. Страховик вкладів відповідає за підвищення обізнаності громадськості.

2. У разі банкрутства банку, страховик повинен повідомити вкладників.

3. Страховик вкладів працює в тісній співпраці з банками та іншими учасниками ССВ та проводить постійний моніторинг.

Статтею 18 Закону передбачено регулярне оприлюднення банками-учасниками ССВ та ФГВФО інформації для вкладників. Загальнодоступним є сайт ФГВФО в мережі Інтернет,

який постійно оновлюється, працює довідкова гаряча лінія. Проте ознайомленість українських вкладників з роботою ССВ та ФГВФО є, на наш погляд, недостатньою. Так, середньостатистичний український вкладник не ознайомлений з переліком депозитів, які підпадають під систему захисту та неповною мірою поінформований про ризик потенційного банкрутства банківської установи, в якій він здійснює вклад.

Правовий захист є одинадцятим принципом. Страховик депозитів в особі своїх працівників має бути захищеним від відповідальності, що впливає з дій, претензій, позовів щодо їх рішень, дій або бездіяльності, прийнятих у процесі виконання покладених на нього обов'язків.

Пунктом 3 статті 16 визначено, що працівники ФГВФО під час виконання покладених на них обов'язків перебувають під захистом закону та підлягають обов'язковому страхуванню – майновому та страхуванню життя. Отже, можна стверджувати про дотримання виконання цього принципу в Україні.

Дванадцятий принцип визначає дії у відношенні сторін, винних у руйнуванні банку. Страховик вкладів повинен бути наділений повноваженнями щодо юридичного покарання осіб, винних у банкрутстві банку.

1. Виявлення осіб, винних у руйнуванні банку має бути предметом розслідування.

2. Компетентний орган вживає належних заходів для переслідування сторін, які ідентифікуються як винні у руйнації чи банкрутстві банку.

Статтею 33 Закону визначено адміністративно-господарські санкції щодо банків за порушення законодавства у сфері страхування вкладів. Проте повноваження ФГВФО в цій сфері, на наш погляд, є обмеженими. Так, повноважень щодо переслідування винних сторін у ФГВФО немає.

Тринадцятим принципом, що забезпечує ефективне функціонування ССВ є принцип раннього виявлення та своєчасного втручання. Згідно з ним страховик вкладів повинен бути частиною структури забезпечення фінансової стабільності, що передбачає раннє виявлення і своєчасне втручання в діяльність проблемних банків.

1. Втручання страховика вкладів в роботу проблемного банку має бути завчасним і важливим.

2. Має бути визначений перелік якісних та/або кількісних критеріїв для запуску своєчасного втручання та здійснення коригувальних дій в діяльність банку з боку страховика депозитів.

Цей принцип, на нашу думку, пов'язаний з частиною 1 принципу щодо забезпечення фінансової стабільності ССВ. Так, згідно зі ст. 4 Закону ФГВФО бере участь в інспекційних перевітках проблемних банків та за пропозицією НБУ, здійснює аналіз фінансового стану банків з метою виявлення ризиків у їхній діяльності та прогнозуванні потенційних витрат. Проте в українських реаліях ФГВФО вступає в свої

повноваження практично при визнанні банку неплатоспроможним, а протягом 180 днів, які даються банку зі статусом «проблемного» на покращення свого фінансового становища, ФГВФО практично не задіяний. Також, ст. 22 Закону передбачено право ФГВФО встановлювати розмір регулярного збору у формі диференційованих зборів відповідно до ступеня ризику. На нашу думку, це право ФГВФО використовує не повною мірою.

Резолюція/ режим роботи з проблемними банками – чотирнадцятий принцип. Ефективний режим роботи з проблемними банками необхідний для забезпечення захисту вкладників і сприяння фінансовій стабільності.

1. Страховик вкладів має бути незалежним і мати достатні ресурси для здійснення своїх повноважень щодо врегулювання діяльності проблемних банків.

2. Резолюція гарантує банкам широкий діапазон рішень щодо їх діяльності.

3. Резолюція не обмежує вкладнику можливості отримання відшкодування.

4. Резолюцією визначено терміни, по закінченні яких вкладники втрачають доступ до їх вкладів.

Цей принцип прописаний в VII Розділі Закону про здійснення тимчасової адміністрації в банках. Процедура введення тимчасової адміністрації та спектр її повноважень є чітко визначеним та аргументованим. Так, Законом зазначено, що тимчасова адміністрація запроваджується на строк, що не перевищує 3 місяці, а для системно важливих банків – 6 місяців, та відповідно до прийнятого плану врегулювання, існує 5 сценаріїв для неплатоспроможних банків, а саме – ліквідація банку з відшкодуванням або з відчуженням, відчуження всіх або частини активів і зобов'язань на користь приймаючого банку з подальшою ліквідацією неплатоспроможного банку, створення та продаж інвестору перехідного банку та продаж неплатоспроможного банку інвестору.

П'ятнадцятий принцип передбачає встановлення процедури відшкодування вкладникам. Так, ССВ повинна відшкодувати застраховані кошти вкладників своєчасно з метою сприяння фінансовій стабільності.

1. Страховик вкладів має відшкодувати найбільш застрахованих вкладів протягом 7 робочих днів, якщо страховик не може досягти цієї мети то він має розробити план для її досягнення.

2. Страховик має створити план порядку відшкодування вкладів.

3. У випадках затримки виплат страховик має здійснювати тимчасові виплати.

Виконання цього принципу передбачено ст. 26-28 Закону. Так, передбачається, що виплата коштів має здійснюватися не пізніше 7 днів з дня прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії. Проте на практиці не завжди вдається дотримуватися визначеного часового діапазону. Станом на 01.01.2015 р. ФГВФО

здійснював виплати вкладникам 20 банків на суму 10066,5 млн. грн.

Останній принцип передбачає відшкодування витрат. Страховик вкладів повинен мати право на відшкодування своїх претензій відповідно до ієрархії кредитора.

1. Страховик депозитів як кредитор має право доступу до інформації від ліквідатора, відтак він може контролювати процес ліквідації.

2. Управління та розпорядження майном збанкрутілого банку і повернення активів має керуватися комерційними та економічними міркуваннями.

Таблиця 2
Відповідність вітчизняної ССВ
Ключовим принципам ефективних систем
страхування вкладів

№ з/п	Принцип	Виконання принципу в Україні
1	Цілі державної політики	+/-
2	Мандат і повноваження	+
3	Управління	+
4	Відносини з іншими учасниками системи забезпечення фінансової стабільності	+
5	Транскордонні питання	-
6	Роль страховика депозитів у плануванні на випадок надзвичайних ситуацій та управлінні кризами	+/-
7	Членство	+/-
8	Рівень покриття	+
9	Ресурси та напрями використання коштів	+
10	Публічна інформованість	+/-
11	Правовий захист	+
12	Дії у відношенні сторін, винних у руйнуванні банку	+/-
13	Раннє виявлення та своєчасне втручання	+/-
14	Резолюція/ режим роботи з проблемними банків	+
15	Відшкодування вкладникам	+/-
16	Відшкодування витрат	+/-

Черговість та порядок задоволення вимог до банку, оплата витрат та здійснення платежів визначені ст. 52 Закону. Проте дотримання цього принципу у частині застосування комерційних та економічних міркувань залишається дискусійним. Тому необхідно стає розробка новітніх методик у сфері управління та розпорядження майном збанкрутілого банку з боку ФГВФО на основі використання світового досвіду. Отже, дотримання новітніх Ключових принципів в українській системі страхування вкладів представлено в таблиці 2.

Висновки. Дотримання Ключових принципів ефективних систем страхування вкладів розроблених Міжнародною організацією страховиків депозитів має бути пріоритетним напрямом розвитку та реформування української

ССВ. Очевидним є той факт, що прийняття Закону «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» було значним кроком для української фінансової системи, проте залишається відкритим питанням дотримання основного принципу ефективних систем страхування вкладів – забезпечення фінансової стійкості. Проведений аналіз свідчить про фрагментарне виконання умов Ключових принципів в Україні та створює нові горизонти для подальшого розвитку вітчизняної ССВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко В.В. Розвиток систем гарантування вкладів до і після кризи / В. В. Коваленко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 1 (48). – С. 363-370.
2. Козьменко С.М. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С.М. Козьменко, І.О. Школьник, Т.Г. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14-21.
3. Меморандум про взаєморозуміння між Національним банком України, Міністерством фінансів України та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/uploads/docs/memorandums/Memorandum_MFU_NBU_DGF.pdf.
4. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
5. Серпенінова Ю.С. Відповідність національної системи гарантування вкладів фізичних осіб світовим стандартам ефективності / Ю.С. Серпенінова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. – Вип. 38. – Суми: УАБС НБУ, 2014. – С. 240-250.
6. Ткаченко Н.В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів / Н.В. Ткаченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 235-244 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2014_4_33.pdf.
7. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems / Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iadi.org/newsrelease/jwgd%20cborg%20core%20principles_18_june.pdf.
8. IADI Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems / International Association of Deposit Insurers (IADI). – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iadi.org/docs/cprevised2014nov.pdf>.

УДК 371.261:368.023.1(477)

Войтович Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету
імені Івана Франка

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

RATING ASSESSMENT OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE: THE ESSENCE AND FEATURES

АНОТАЦІЯ

Досліджено сутність понять «ренкінг», «рейтинг» та «рейтингова оцінка страховика». Проаналізовано вітчизняні та зарубіжні види рейтингів, які використовуються в Україні для надання рейтингової оцінки страховим компаніям. Виділено основні недоліки вітчизняних рейтингів страхових компаній. Вивчено основні види аналізу, які використовуються в Україні для надання рейтингової оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Ключові слова: рейтинг, рейтингування, рейтингова методика, рейтингова оцінка страхової компанії, рейтингове агентство.

АННОТАЦИЯ

Исследована сущность понятий «рэнкинг», «рейтинг» и «рейтинговая оценка страховщика». Проанализированы отечественные и зарубежные виды рейтингов, которые используются в Украине для предоставления рейтинговой оценки страховым компаниям. Выделены основные недостатки отечественных рейтингов страховых компаний. Изучены основные виды анализа, которые используются в Украине для предоставления рейтинговой оценки финансовой устойчивости страховых компаний.

Ключевые слова: рейтинг, рейтингование, рейтинговая методика, рейтинговая оценка страховой компании, рейтинговое агентство.

ANNOTATION

The essence of the concepts of "ranking", "rating" and "rating assessment of insurer" are explored in the article. Domestic and foreign types of ratings used in Ukraine for provision of rating assessment of insurance companies are analyzed. The main disadvantages of domestic ratings of insurance companies are allocated. The basic types of analysis used in Ukraine for the provision of rating assessment of the financial stability of insurance companies are studied.

Keywords: ranking, rating, rating methodology, rating assessment by insurance company, rating agency.

Постановка проблеми. Фінансова надійність страхової компанії є першочерговим показником діяльності страховика, оскільки внесення плати за страхову послугу потребує певних гарантій щодо здатності страхової компанії відповідати за своїми зобов'язаннями перед страхувальниками. Це питання набрало популярності особливо в останні роки під час виходу фінансових компаній зі світової економічної кризи. Споживачі страхових послуг, перестраховальники мають потребу в об'єктивній та незалежній оцінці фінансової стійкості страхової компанії. Саме тому проблема визначення рейтингової оцінки діяльності страхових компаній набула популярності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним основам та науковим проблемам

встановлення рейтингової оцінки страхової компанії присвячені наукові праці таких вчених, як: Г.Ф. Азаренков, М.М. Александрова, В.В. Огліх, О.В. Козьменко, Ю.Л. Логвиненко, О.В. Меренкова, Н.В. Ткаченко, Л.В. Шірінян та ін. Багато уваги приділяється вивченню зарубіжного досвіду, створенню власних систем рейтингової оцінки страхової діяльності. Однак серед науковців не існує єдиної думки щодо способів та системи показників рейтингової оцінки страхових компаній.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей та визначення основних проблем рейтингової оцінки страхових компаній України як вітчизняними, так і зарубіжними рейтинговими агентствами та розроблення пропозицій щодо вдосконалення рейтингування страхових компаній. Для досягнення обраної мети необхідно виконати такі основні завдання:

- дослідити сутність понять «рейтинг» та «рейтингова оцінка страховика»;
- охарактеризувати вітчизняні та зарубіжні види рейтингів, які використовуються в Україні для надання рейтингової оцінки страховим компаніям;
- виділити недоліки вітчизняних рейтингів страхових компаній;
- вивчити основні види аналізу, які використовуються в Україні для надання рейтингової оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших чинників, що перешкоджають адекватному розвитку вітчизняного страхового ринку, є невисокий рівень прозорості в діяльності його професійних учасників. Незважаючи на те, що багато керівників страхових компаній уже усвідомили важливість інформаційної відкритості й готові надавати інформацію клієнтам, на жаль, процеси перерозподілу власності змушують менеджерів обережно підходити до цього питання.

Досить часто, не маючи вичерпних даних про реальну платоспроможність страхової компанії, потенційні страхувальники утримуються від укладання договорів страхування. Акціонери теж не завжди мають можливості правильно оцінити ризики та оптимально вибудувати вза-

емини з менеджментом. Все це створює серйозні перешкоди на шляху до активізації як страхових, так і інвестиційних процесів, що, своєю чергою, спричиняє недовіру.

Найпростішим способом отримання інформації про стан справ конкретного професійного учасника страхового ринку є ренкінг. Ренкінг (з англ. «to rank» – «ранжувати») – це список компаній, упорядкований за певною ознакою. Наприклад, найчастіше страховики ранжуються за такими фінансовими показниками як: активи, капітал, обсяги страхових платежів і страхових виплат, страхові резерви та фінансовий результат діяльності.

В Україні ренкінг страховиків у 1995–1999 роках оприлюднював Укрстрахнагляд, в основному через публікації в газеті «Україна-Бізнес». Це були, як правило, показники діяльності перших 50-ти страхових компаній. Після ліквідації Укрстрахнагляду цю роль, починаючи з 2001 р., виконує «InsuranceTop» – щоквартальне видання Українського науково-дослідного інституту «Права та економічних досліджень», яке публікує ренкінги професійних учасників страхового ринку (страховиків, перестраховиків, страхових брокерів).

Своєю чергою, рейтингова оцінка страховика (з англ. «rating assessment of insurer») – це цифрова або буквенна оцінка, яка вирізняє страховика з-поміж інших страхових компаній і надається рейтинговим агентством або страховою компанією самостійно з урахуванням певного набору показників та ринкової ваги страховика на предмет його фінансової стійкості. Наявність рейтингу і його рівень вигідно відрізняє страховика, будучи доказом відкритості та прозорості його діяльності.

Для рейтингової оцінки страхових компаній більшість науковців використовує дані про сумарні активи або набір інших показників фінансової діяльності. Але проблема наявності на страховому ринку значної кількості кептивних компаній та компаній, які створюються для страхування таких видів ризику, імовірність яких є практично неможливою подією, обумовлює те, що необхідно проводити оцінку рейтингу страхових компаній, враховуючи практично в обов'язковому порядку складові, які формують активи.

Найкращим способом інформування інвесторів про фінансову стійкість професійного учасника страхового ринку є рейтинг. Поняття «рейтинг» (з англ. «to rate» – «оцінювати, визначати клас») означає порівняльну кількісну або якісну оцінку рівня визнання або авторитету; показник кредитоспроможності позичальника, тобто за допомогою рейтингу в стислій формі надається вичерпна інформація про його надійність [1, с. 6].

Рейтинг трактується як об'єктивна інформація про економічний стан фінансової установи, який надає можливість порівнювати і оцінювати ці установи особі, що приймає рішення. Рейтинг

визначається як рівень надійності страхової компанії, який, своєю чергою, ми описуємо через набір показників, розраховуючи імовірність попадання кожного окремого показника в певні інтервали, які визначаються окремо. Рейтинг визначається через поняття надійності на основі доступних інформаційних характеристик, які в будь-який момент часу дозволяють робити прогнози про стан суб'єктів господарювання.

Рейтингові агентства, як правило, використовують два основних типи рейтингів страхових компаній [2, с. 211]:

1) рейтинг фінансової стабільності, які дають оцінку здатності вчасно обслуговувати пріоритетні зобов'язання перед страхувальниками та договірні зобов'язання;

2) рейтинг емітента цінних паперів з фіксованим доходом. Такі рейтинги присвоюються конкретним випускам облігацій і привілейованих акцій. Вони відображають не тільки загальну кредитоспроможність емітента, але й особливі строки й умови щодо обігу цінних паперів, включаючи пріоритетність у разі дефолту.

Сьогодні у світі використовують дві шкали визначення кредитних рейтингів: міжнародну та національну. Використання міжнародних рейтингів в Україні часто представляє проблему, як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Основна причина складності використання міжнародних рейтингів в нашій країні – неадекватне збільшення рейтингових категорій, що приводить до того, що різні за розмірами страхові компанії у зв'язку із переважанням ризиків країни включаються в одну групу надійності.

Отже, особливої актуальності набуває використання національної рейтингової шкали, що дає можливість адекватно оцінювати професійних учасників страхового ринку, а також проводити їхню порівняльну оцінку. Нами проведено аналіз страхових компаній за двома основними показниками – обсягом валових страхових премій та обсягом страхових виплат (для порівняння обрано 9 місяців 2013–2014 рр.), що відображено у таблицях 1–2.

Одним із головних критеріїв оцінки страхової компанії є сума зібраних премій. Сума зібраних страхових премій характеризує об'єм страхового портфеля страхової компанії: що він є більшим, то більш фінансово спроможною є страхова компанія і готова відповідати за своїми зобов'язаннями перед клієнтами. Страхові події відбуваються з певною ймовірністю, а отже, страхові внески, зібрані зі всіх застрахованих, ідуть на виплати тим з них, які зазнали втрат внаслідок настання страхового випадку.

Обсяг страхових виплат характеризує ступінь виконання страховими компаніями своїх зобов'язань перед клієнтами. Бувають випадки, коли деякі компанії збирають за певний період великий обсяг страхових премій і посідають в рейтингах перші місця. Проте виплати відшкодувань у цих компаній дуже низькі. Це можна по-

яснити тим, що здійснюються превентивні заходи і настання страхових випадків не призводить до значних збитків, або ж певними особливостями періодичності зміни погодних умов (деякі роки за погодними умовами можуть бути більш сприятливими, ніж інші). Але все-таки слід звертати увагу на цей показник, і якщо він стабільно є досить низьким, то цей факт має насторожити потенційного клієнта страхової компанії.

Таблиця 1
Рейтинг страхових компаній
за обсягом валових страхових премій [3]

№	СТРАХОВІ КОМПАНІЇ	УСЬОГО АКТИВІВ, ТИС. ГРН.
1	ЛЕММА	2 194 096,4
2	АЛЬЯНС	1 520 685,0
3	ІНГО УКРАЇНА	1 077 276,0
4	АХА СТРАХУВАННЯ	911 172,0
5	АСКА	906 751,0
6	ОРАНТА	790 389,8
7	ПРОВІДНА	688 547,0
8	УНІКА	641 665,0
9	ТАС СГ	621 079,6
10	ДНПРОІНМЕД	613 692,0

Таблиця 2
Рейтинг страхових компаній
за обсягом страхових виплат [3]

№	СТРАХОВА КОМПАНІЯ	Виплати на 30.09.2014, тис. грн.	Виплати на 30.09.2013, тис. грн.	Темп, %
1	АХА СТРАХУ- ВАННЯ	276676	283748	-2,49
2	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	231097,4	163642,5	41,22
3	УНІКА	230521	185725	24,12
4	ІНГО УКРА- ЇНА	209645,4	209057,2	0,28
5	ПРОВІДНА	209518,7	203217,7	3,10
6	АСКА	173886,1	117279,8	48,27
7	НАФТОГАЗ- СТРАХ	148329,6	121780,5	21,80
8	ТАС СГ	133015,1	129404,9	2,79
9	ІНГОСТРАХ	124973,5	128745,6	-2,93
10	PZU УКРАЇНА	121039,8	95272,1	27,05

Нині основним рейтингом у сфері страхування є рейтинг Standard&Poor's. Standard & Poor's пропонує три різновиди рейтингів для аналізу фінансового стану страхової компанії [4, с. 22–24]:

- рейтинг можливості виконання зобов'язань за претензіями (CPA);
- міжнародні рейтинги платоспроможності (ISI);
- обмежені рейтинги платоспроможності (QSR).

Рейтинг CPA – це публічний рейтинг, у процесі складання якого бере участь на добровільних засадах і сам страховик. Рейтин-

гування здійснюється не менше ніж двома спеціалістами, які аналізують наявну фінансову та іншу інформацію та проводять максимальну кількість зустрічей з управлінським персоналом страховика. Цей рейтинг не є статичним, він змінюється під впливом будь-яких відхилень у діяльності страхової компанії. Оскільки рейтинг CPA ґрунтується на використанні поточної, або наданої страховою компанією інформації, чи інформації з інших надійних джерел, яку Standard&Poor's отримує самостійно, при його складанні агентство іноді може посылатися на неперевірену аудитором бухгалтерську інформацію.

Рейтинг ISI містить інформацію щодо фінансового стану страхової компанії, він необхідний для власників страхових полісів, цедентів і брокерів. Цей рейтинг характеризується складним аналізом публічної фінансової звітності кожного страховика або перестраховика. Рейтинг ISI складається окремою групою страхових аналітиків із Лондонського відділення Standard&Poor's. Результати цього різновиду рейтингування не призначені для масового розповсюдження та публікації.

Рейтинг QSR був розроблений за ініціативою Standard&Poor's для страхових компаній США, яким не потрібний глибокий рейтинг CPA. Він ґрунтується лише на публічній інформації, де не використовується суб'єктивна оцінка та не проводяться співбесіди з управлінським персоналом страховика. Рейтинг QSR присвоюється кожному страховику на індивідуальній основі без урахування впливу переваг або недоліків материнської чи дочірньої компанії

Категорії страхових компаній встановлюють такі служби, як A.M. Best Co., Standard&Poor's Corp., Moody's Investors Service, Duff&Phelps Credit Rating Co. і Weiss Research [5, с. 70]. Рейтинги, котрі вони складають, є орієнтиром при визначенні ступеня надійності та стійкості стану страхової компанії.

Для проведення рейтингової оцінки професійних учасників страхового ринку рейтинговий центр «InsuranceTop» користується Принципами діяльності рейтингових агентств, які прийняті для застосування технічним комітетом Міжнародної організації комісії з цінних паперів (IOSCO) у вересні 2003 року. Рейтингова оцінка будується відповідно до вимог Базельського Комітету та рекомендацій Міжнародної асоціації органів страхового нагляду щодо пруденційного аналізу основних параметрів страховика «CAMELS», що включають: Capital (Капітал), Assets (Активи), Reinsurance (Перестраховування), Actuarial liabilities (Актуарні зобов'язання), Management (Управління), Earnings (Доходи), Liquidity (Ліквідність), Subsidiaries (Дочірні компанії). У 2006 році українську національну рейтингову шкалу запровадило міжнародне агентство Moody's, мотивуючи це рішення перспективністю українського ринку. Діяльність рейтингового агентства

Moody's із присвоєння рейтингів страховикам ґрунтується на аналогічних принципах [6].

Отже, міжнародними рейтинговими агентствами використовуються якісні та кількісні показники. Залежно від індивідуальних підходів при присвоєнні рейтингу частка якісних показників може бути більшою ніж кількісних і навпаки. Як правило, міжнародними рейтинговими агентствами досліджуються певні елементи.

Із понад 400 страхових компаній України міжнародний рейтинг отримали лише дві компанії, обидві від агентства Moody's: страхова компанія Generali Garant (рейтинг стійкості (надійності) «Вa3») та страхова компанія «Універсальна» (рейтинг стійкості (надійності) «В3»). Решта учасників страхового ринку знаходяться осторонь від цього процесу і за власного бажання користуються послугами національного рейтингового агентства «Кредит-рейтинг» [5, с. 81].

На сучасному етапі не існує єдиної загальноприйнятої методики визначення рейтингу страхової компанії, яка б враховувала специфіку вітчизняного страхового ринку. Рейтинги, що формуються українськими рейтинговими агентствами, такими як InsuranceTop, не визнаються та часто критикуються міжнародними агентствами.

До загальних недоліків вітчизняних рейтингів зачислимо [1, с. 12]:

- складання рейтингів на вузьке коло професіоналів, а не на основного споживача страхових послуг;

- незрозумілість рейтингової шкали та показників для більшості клієнтів;

- низький рівень зацікавленості рейтингами страховиків з боку клієнтів через низьку інформаційну, страхову та економічну культуру населення;

- відсутність вітчизняних загально визнаних рейтингових агентств;

- ймовірність некоректного присвоєння рейтингу, враховуючи високу корумпованість економіки України;

- невраховування таких показників, як якість обслуговування, зовнішній вигляд страхової компанії, розумілість умов страхування, надання безкоштовних консультацій та інших ознак, яким насамперед приділяють увагу більшість клієнтів.

Фінансова стійкість страховика за національною шкалою – це здатність виконувати взяті на себе договірні зобов'язання перед страхувальниками (застрахованими, вигодонабувачами), іншими учасниками страхового ринку (страховими посередниками, перестраховувальниками, аварійними комісарами тощо) та бюджетом при впливі несприятливих чинників бізнесу, зміні економічної ситуації без урахування ризиків країни. Це проявляється у здатності страховика зберігати існуючий рівень платоспроможності протягом тривалого часу та при серйозних негативних ситуаціях на ринку, використовуючи

для цього фінансовий, технологічний або управлінський потенціал.

Рейтингова оцінка страховика, здійснюється на підставі форм фінансової звітності, затверджених Міністерством фінансів України відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», тлумачень дебіторської та кредиторської заборгованості, структури запасів, основних фондів, а також форм звіту про доходи та витрати страхової компанії, затвердженого розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Аналіз включає оцінку як поточного фінансового стану страхової компанії, так і оцінку можливих змін цього фінансового стану в майбутньому. Складовою аналізу є огляд конкретної страхової компанії та макроекономічних тенденцій, що впливають на галузь загалом.

Зокрема, для здійснення рейтингової оцінки фінансової стійкості страхових компаній використовують шість основних видів аналізу [9]:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- 2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних чинників на кінцевий результат;

- 3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попередніми періодами та визначення тренду (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективу);

- 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок співвідношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між показниками;

- 5) порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого страховика та його дочірніх установ (філій), а також з урахуванням середньогалузевих та середніх показників;

- 6) факторний аналіз – визначення впливу окремих чинників (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Для присвоєння страховику рейтингової оцінки аналізуються значення кожного критерію (показника діяльності) за останній рік і його середній річний приріст за чотири роки, а також характер розвитку кожного показника на основі аналізу щорічних і загальногосподарського приросту й коефіцієнта регресії. Результат формує уявлення про професійного учасника страхового ринку і його можливості виконати зобов'язання перед клієнтами, партнерами та державою.

Висновки. Отже, рейтингові показники досить складні й неоднозначні. Їхня кількість,

наприклад, за кордоном сягає кількох десятків, і публікуються вони рейтинговими агентствами. Застосовувані ними методики різні, але принцип роботи однаковий. Відтак у процесі дослідження рейтингове агентство аналізує як кількісні, так і якісні показники діяльності страхової компанії й використовує не тільки точні методики обчислень, але й експертні оцінки фахівців. Результатом роботи рейтингового агентства є присвоєння страховій компанії певного класу надійності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козьменко О.В. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів: монографія / О.В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 95 с.
2. Світлична О.С. Актуальні проблеми рейтингування страхових компаній / О.С. Світлична // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: збірник наукових праць / відповідальний редактор О.С. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 416 с.
3. Сайт Інтернет-журналу про страхування Forinsurer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
4. Чуринова І. Рейтинговая оценка российских страховщиков: миф или необходимость / И. Чуринова // Страховое ревью. – 2000. – № 9. – С. 14–37.
5. Ткаченко Н. Досвід оцінювання міжнародними рейтинговими агентствами фінансової стійкості страховиків / Н. Ткаченко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 68–83.
6. Кембелл-Харт Э. Методология Standard&Poor's для определения рейтинга страховых компаний / Э. Кембелл-Харт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru>.
7. Шірінян Л.В. Рейтингова система і рейтинг-оцінка фінансової стійкості страхових компаній України / Л. В. Шірінян // Світ фінансів. – 2007. – № 2 (11). – С. 152–163.
8. Азаренков Г.Ф. Рейтинговая оцінка у визначенні сталості розвитку страхових компаній / Г.Ф. Азаренков // Коммунальное хозяйство городов. – 2005. – № 61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/2526>.

УДК 336.71

Вольська С.П.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ****DETERMINATION OF BANK'S FINANCIAL STABILITY****АНОТАЦІЯ**

Проаналізовано існуючі погляди щодо визначення дефініції «фінансова стійкість», «фінансовий стан». За результатами узагальнення існуючих в економічній науці поглядів та вивчення трактувань поняття стійкості в технічних науках запропоновано власне визначення фінансової стійкості банку.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, рівновага, область стійкості, стійкість рівноваги, стійкість руху.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы существующие взгляды относительно определения дефиниции «финансовая устойчивость», «финансовое состояние». По результатам обобщения существующих в экономической науке взглядов и изучения трактовки понятия устойчивости в технических науках предложено собственное определение финансовой устойчивости банка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, равновесие, область устойчивости, устойчивость равновесия, устойчивость движения.

ANNOTATION

The article analyzes the existing views to determine the definition of "financial stability", "financial position". As a result of generalization of existing in economics views and interpretations of the concept of stability in technical sciences, the author offers her own definition of financial stability of the bank.

Keywords: financial stability, financial position, balance, stability region, stability of equilibrium, dynamic stability.

Постановка проблеми. Банківська система країни відіграє ключову роль у реалізації інвестиційних програм, ринковій трансформації, сприянні економічному зростанню і стабілізації економіки. Постійні зміни, що відбуваються в економічному середовищі, впливають на розвиток банківського сектора. Це вносить у діяльність банків нові проблеми, рішення яких багато в чому залежить від рівня їхньої фінансової стійкості, ефективності бізнес-процесів, рівня технологій і якості менеджменту. У сучасних умовах фінансова стійкість банків – це не лише атрибут конкурентоспроможності, але й стратегічного розвитку кредитних установ.

Нині до найважливіших особливостей розвитку економіки слід віднести ускладнення соціально-економічних процесів і пов'язане з цим посилення нестабільності зовнішнього середовища та умов ведення банківської діяльності. У зв'язку з цим актуалізуються проблеми вивчення різноманітних форм і факторів соціально-економічної невизначеності, розробка методів управління банківською системою в умовах нестабільності організаційно-економічної сфери, дослідження шляхів досягнення стійкості в складній і невизначеній ситуації. У зв'язку з

цим виняткової актуальності набувають теоретичні і практичні проблеми фінансового аналізу діяльності банків взагалі, так і аналізу фінансової стійкості, надійності, платоспроможності, ліквідності зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато праць провідних вітчизняних і зарубіжних учених присвячено питанням управління фінансовою стійкістю банків в умовах ринкової трансформації економіки. Автори навчальних посібників, підручників, монографій із проблем аналізу, фінансового менеджменту, обліку, аудиту, контролінгу, виданих за останні роки, принаймні один розділ присвячують дослідженню цих питань.

Вагомий внесок в розробку проблематики управління фінансовою стійкістю банків в умовах ринкової трансформації належить провідним українським ученим, серед них: М.Д. Алексеєнко, О.Д. Василик, В.В. Вітлінський, О.Д. Вовчак, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, А.О. Дроб'язко, О.Д. Заруба, Б.С. Івасів, А.М. Коряк, Б.Л. Луців, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, В.О. Оніщенко, І.В. Окунів, Л.О. Примостка, А.А. Пересада, М.Ф. Пуховкіна, К.Є. Раєвський, М.І. Савлук, Н.М. Шелудько, В.А. Ющенко.

Численні дослідження, присвячені теоретичним і практичним аспектам аналізу банків як основи їхньої фінансової стійкості, методам оцінки ефективності банківської діяльності та факторам, що на неї впливають, належать російським науковцям, серед яких: Л.П. Белих, В.В. Иванов, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченков, А.Ю. Петров, В.І. Петрова, Г.С. Панова, В.М. Соскін, О.Б. Ширінська.

Велика кількість літературних джерел тією чи іншою мірою подає питання аналізу фінансової стійкості банків. Існують численні праці зарубіжних науковців таких, як Е. Альтман, Ф.М. Брігхем, Е. Гілл, К.Дж. Дональд, Е.Дж. Долан, П. Роуз, Т. Кох, Е. Рид, Р. Коттер, Дж. Маршалл, Р. Сміт, Дж. Сінкі, Р. Міллер, Ф. Мишкін, В. Валравен, Д. МакНотон, Д. Ван-Хуз, які дозволяють вивчити зарубіжний досвід. У їхніх роботах викладено базові положення, що є необхідною передумовою ефективної роботи фінансової установи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останні роки в економічній

літературі та практиці особлива увага приділяється аналізу фінансової стійкості, надійності, платоспроможності, ліквідності банківських установ. Однак досі у спеціальній літературі немає чіткого визначення та однозначного обґрунтування поняття фінансової стійкості банку, що призводить до змішування таких понять як ліквідність, платоспроможність, надійність, стабільність, фінансовий стан, стійкість.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає в узагальненні існуючих в економічній науці поглядів щодо визначення фінансової стійкості банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різноманітні визначення фінансової стійкості залежать від того, з якою метою і у зв'язку з вивченням яких процесів і факторів розглядається поняття «фінансова стійкість». У цьому разі необхідно звернути увагу на те, що будь-який банк можна вважати фінансово стійким, якщо він успішно виконує свої головні функції, здатен мінімізувати ризики і має можливості для подальшого розвитку і якісної досконалості. У зв'язку з цим важливою характеристикою, яка простежується в економічній літературі, за якою банк вважається фінансово стійким є конкурентоспроможність на вітчизняному і світовому ринках, а також здатність банку не реагувати або швидко адаптуватися до кризових потрясінь.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, в яких тією чи іншою мірою розглядається питання аналізу фінансової стійкості банків, єдиної думки щодо трактування цього поняття ще не склалося, що лише підтверджує складність поняття «фінансової стійкості» та суперечності щодо його визначення.

Критичний аналіз наукових праць показав, що найчастіше змішуються та вживаються як синоніми поняття фінансової стійкості і фінансового стану банку. Поняття «фінансовий стан» близьке до поняття «фінансова стійкість», оскільки відображає діяльність банку з позиції очікуваних доходів і ризиків. Однак відмінність полягає в тому, що поняття «фінансовий стан» обмежене визначенням проміжком часу, а тому є статичною характеристикою роботи банку. Під «фінансовим станом» прийнято розуміти набір вирішальних параметрів комплексного характеру, які характеризують фінансову діяльність економічного суб'єкта на певний момент. Відтак поняття «фінансовий стан» на відміну від поняття «фінансова стійкість», обмежене певним відрізком часу і характеризує загальний фінансово-економічний стан банку на конкретну дату чи період. Отже, фінансова стійкість – це динамічна характеристика діяльності банку, тоді як фінансовий стан – це статична характеристика.

У науковій літературі значну увагу приділяють прикладним аспектам аналізу цих характеристик діяльності банку, який здебільшого зводиться до обчислення коефіцієнтів та показників, перелік яких автори здійснюють на

власний розсуд. Такий підхід прийнятний у тому разі, коли обраний перелік коефіцієнтів і показників адекватно відображає сутність економічного поняття, однак так буває не завжди. Вважаємо, що фінансова стійкість банку – це поняття, яке найповніше характеризує роботу банку з позиції його надійності і стабільності.

Звернімося до з'ясування сутності поняття «фінансова стійкість» через дослідження узагальнюючого розуміння та термінологічного апарату, який використовується в інших науках. Так, у словниках «стійкість» визначається як: «сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків»; [1, с. 770] «здатність довго зберігати і проявляти свої властивості, не піддаючись руйнуванню і псуванню» [2, с. 710]; «здатність вистояти супроти чогось, успішно протистояти силі, витримати, не поступитися» [3, с. 515]; «здатність об'єкта, системи, виведеної зі стійкого стану, самостійно повертатися у цей стан» [4]; здатність протистояти силам, що намагаються вивести з вихідного стану статичної або динамічної рівноваги» [5, с. 572]. Відтак узагальнююче розуміння стійкості (stability) – це здатність об'єкта управління зберігати певні властивості та характеристики незмінними, навіть за умови несприятливого зовнішнього середовища.

У математиці, фізиці, хімічних процесах проблема стійкості виникає під час вивчення збуреного руху деякого об'єкта у фазовому просторі, тобто коли зовні діють збурення рівноважного стану об'єкта. У збуреному русі об'єкт або віддаляється від рівноважного стану, або перебуває в найближчому оточенні рівноважного стану, або, нарешті, повертається в рівноважний стан, витримуючи несприятливі коливання. Ці аспекти поведінки об'єкта в збуреному русі характеризуватимуть стійкість або нестійкість його незбуреного рівноважного стану [6, с. 559]. Отже, рівноважний стан об'єкта слід вважати стійким, коли в момент збуреного руху він перебуває в наближеному до рівноваги стані або в яке він повертається, набувши деяке початкове збурення.

Слід звернути увагу й на те, що ототожнення понять «рівновага» та «стійкість» багатьма авторами, за всієї близькості їх, не виправдане [7], оскільки «...рівновага має більш вузький зміст» [8, с. 557–558]. Рівновага (equilibrium) – це стан нерухомості, спокою... [9], в якому перебуває об'єкт. З цього погляду, природно вважати, що об'єкт є стійким, якщо при його збуренні він несуттєво відхиляється від стану рівноваги, а всі наступні рухи залишаються на відносно малій відстані від рівноваги.

Отже, стійкість – це здатність об'єкта повертатись в рівноважний або близький до нього режим після дестабілізаційного впливу за умови, що параметри об'єкта не виходили за межі припустимих значень певних параметрів, дотримання яких дозволяє об'єкту повернутися у ці межі. Нестійкий об'єкт не повертається до

стану рівноваги, із якого він з тих чи інших причин вийшов, а безперервно віддаляється від нього або здійснює біля нього неприпустимо великі коливання.

Для детальнішого вивчення явища стійкості необхідно використати таке поняття, як «область стійкості». Відтак часто необхідно визначити вплив зміни певних параметрів на стійкість. У цьому разі будують область стійкості об'єкта у просторі параметрів, що змінюються. Область стійкості визначається сукупністю значень параметрів об'єкта, за яких він стійкий. Перехід за граничну межу значень параметрів переводить об'єкт зі стійкого стану в нестійкий. При переході граничної межі стійкості суттєво зростає рівень ризику. Зрозуміло, що перехід із зони стійкості у нестійке положення визначається не лінією граничної межі, а якоюсь областю, яку можна назвати перехідною.

Отже, існує діапазон фінансових станів банку, в межах якого він зберігає здатність виконувати свої головні функції і, відповідно, відповідає критерію стійкості. Справді, висока інтенсивність зовнішніх впливів на банківські установи (технологічних шоків, зміни в чинній економічній політиці, світові фінансові кризи тощо) змушують банки знаходитись у процесі постійної трансформації. Пристосування до нових умов передбачає, що найменш ефективні банки залишають ринок. Тому банкрутство є з одного боку, проявом нестабільності, а з іншого – конкурентним механізмом, що сприяє підвищенню ринкової дисципліни.

У процесі дослідження окремих суб'єктів господарювання, як складних динамічних систем, слід розрізняти поняття стійкості рівноваги та стійкості руху. Водночас «рівновага механічної системи стійка, якщо при малих збуреннях (зміщення, поштовх) точки системи у весь подальший час мало відхиляються від своїх рівноважних положень; у протилежному разі рівновага нестійка... якщо за достатньо малих початкових збуреннях будь-яка характеристика протягом усього подальшого часу мало відрізняється від того значення, яке вона має набувати за незбуреного руху, то рух системи стосовно цієї характеристики називають стійким» [10, с. 131]. З викладеного випливає, що поняття стійкості не є абсолютним і визначається стосовно різних її характеристик, тобто за певними ознаками система може бути стійкою і одночасно за іншими – нестійкою.

У системних дослідженнях аналогами поняття стійкості рівноваги та стійкості руху є поняття статичної та динамічної рівноваги. Статична рівновага передбачає здатність системи, що перебуває під дією певних сил у рівновазі, після незначних відхилень повертатися до попереднього стану, а динамічну рівновагу розглядають як здатність системи, що рухається під впливом докладеної сили, не відхилятися від заданої траєкторії руху при незначних випадкових впливах. Умови, за яких зберігається

стійкість руху, прийнято називати критеріями стійкості [10, с. 131].

Спираючись на метод аналогій, можна стверджувати, що фінансова стійкість банку – одна з основних динамічних характеристик його діяльності, в якій значною мірою виявляється його дієздатність. Щоб бути дієздатним і нормально функціонувати, банк має бути не чутливим до сторонніх збурень різного характеру. Такі збурення набувають форму ризиків. У випадку не стійкої роботи банку, він, як правило, не може виконувати поставлених завдань, принаймні виконання цих завдань суттєво ускладнюється.

Відтак різні визначення фінансової стійкості залежать від того, з якою метою й у зв'язку з вивченням яких процесів і чинників розглядається поняття «фінансова стійкість». У цьому разі необхідно звернути увагу на те, що будь-який банк можна вважати фінансово стійким, якщо він успішно виконує свої головні функції, здатен адекватно управляти ризиками і має можливості для подальшого розвитку та якісного вдосконалення. З огляду на це важливою характеристикою фінансової стійкості є здатність банку не реагувати або швидко адаптуватися до кризових потрясінь.

Слід наголосити, що фінансову стійкість банку не слід ототожнювати з необхідністю забезпечення функціонування всіх її елементів із максимальною ефективністю, йдеться лише про здатність обмежувати й усувати диспропорції за допомогою механізму самокорегування. Оскільки банк розглядається як динамічна система, фінансова стійкість не приймається лише в плані відповідності конкретному стану, якого він має досягти після певних потрясінь.

Отже, фінансова стійкість банку – це інтегральна динамічна характеристика, що передбачає сталий розвиток банку в обраному стратегічному напрямі та його здатність в стислі терміни повернутися до рівноважного (або близького до нього) фінансового стану після виходу з нього під впливом несприятливих чинників.

Висновки. Проведене дослідження поняття «фінансовий стан» дає змогу стверджувати, що це сукупність параметрів комплексного характеру, які характеризують фінансову діяльність суб'єкта господарювання на певний момент часу. Отже, поняття «фінансовий стан», на відміну від поняття «фінансова стійкість», обмежене конкретним відрізком часу або певною датою, а значить є статичною характеристикою роботи банку, тоді як фінансова стійкість – динамічною. Відтак поняття фінансового стану та фінансової стійкості банку співвідносяться як окреме і загальне.

Під фінансовою стійкістю банку слід розуміти інтегральну динамічну характеристику, що передбачає сталий розвиток банку в обраному стратегічному напрямі та його здатність у стислі терміни повернутися до рівноважного (або близького до нього) фінансового стану після виходу з нього під впливом несприятливих чинників.

Фінансова стійкість є динамічною інтегральною (узагальнюючою) характеристикою діяльності банку, яка включає всі часткові характеристики, такі як фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність, надійність, стабільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. – 6-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Словник української мови: В 11 т. – К.: Наук. думка, 1978. – Т. 9. – 916 с.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4т. / В.И. Даль. – СПб.: Диамант, 1998. – Т. 4.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
5. Новый политехнический словарь / под ред. А.Ю. Ишлинского. – М.: Большая российская энциклопедия, 2000. – 671 с.
6. Бабаков И.М. Теория колебаний: учеб. для вузов / И.М. Бабаков. – М.: Наука, 1968. – 559 с.
7. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
8. Экономико-математический энциклопедический словарь / гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Изд. Дом «ИНФРА-М», 2003. – 688 с.
9. Толковый словарь русского языка: В 4 т. / под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.»; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935 – 1940.
10. Большая советская энциклопедия: В 30 т. / гл. ред. С.И. Вавилов. – 3-е изд. – М.: БСЭ, 1977. – Т. 27. – 623 с.

УДК 366.658

Галуцак В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ТА ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

FINANCIAL STABILITY AND FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE AS THE EFFECTIVE FORMATION AND USE OF THE FINANCIAL RESOURCES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність фінансової стійкості підприємства; проаналізовано актуальні проблеми забезпечення фінансової стійкості підприємства шляхом розробки фінансової стратегії як ефективного формування та використання фінансових ресурсів; визначено фінансову стійкість підприємства як організацію управління фінансами на основі стратегічного підходу.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, фінансова стратегія, фінансовий потенціал, фінансовий стан, фінансовий статус, абсолютна фінансова стійкість.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено сущность финансовой устойчивости предприятия; проанализировано актуальные проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия путём разработки финансовых стратегий эффективного формирования и использования финансовых ресурсов; определена финансовая стабильность предприятия как организация финансового менеджмента на основе стратегического подхода.

Ключевые слова: финансовая стабильность предприятия, финансовая стратегия, финансовый потенциал, финансовый статус, абсолютная финансовая стабильность.

ANNOTATION

The essence of the enterprise's financial stability is determined in the article; the actual problems of the enterprise's financial stability ensuring by the means of financial strategy elaboration as the effective formation and use of the financial resources are analyzed here; the enterprise's stability as the organization of the financial management on the basis of a strategic approach is defined in this article.

Keywords: financial stability of enterprises, financial strategy, financial potential, financial status, absolute financial stability.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної та соціально-політичної нестабільності перед вітчизняними підприємствами стоїть складне завдання: мінімізувати негативний вплив різноманітних чинників та зберегти фінансову стійкість, що є необхідною умовою існування кожного підприємства.

Адже інформація про фінансовий стан підприємства і його оцінка є основою для ухвалення рішень кредитором і позичальниками грошових коштів, яких цікавить платоспроможність підприємства та ризик неповернення позичених коштів; акціонерами і засновниками підприємства, яких цікавить рентабельність акціонерного капіталу та внески засновників у складі загальних інвестицій; працівниками управління підприємств, відповідальних за ефективне використання виробничих ресурсів і стабільність усіх видів доходів підприємства.

Висока конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стійкість і прибутковість підприємства досягається за рахунок правильного ведення фінансів, що передбачає управління активами, витратами, інвестиціями, обіговими коштами, прибутком у коротко- та довгостроковому періодах, планування основних фінансово-економічних показників на поточний період і на перспективу. Єдність цих складників забезпечує фінансову стійкість підприємства та формує фінансову стратегію, базис і початок в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У багатьох країнах, а останнім часом і в Україні, аналізу фінансового стану та фінансової стратегії підприємства присвячено багато публікацій, зокрема: проблеми фінансового стану знайшли своє відображення у працях Т. Бень, С. Довбня [1], С. Юрія [8] й ін.; питання оцінки та забезпечення фінансової стійкості підприємств розглядалися у працях І. Дем'яненка, М. Заюкової, М. Коробова, А. Чупіса й ін. Значним фаховим дослідженням цієї проблеми стали праці І. Пащенко [4], О. Третяк [6], Л. Докієнка. Проблеми фінансової стратегії підприємства відображені у праці В. Пастухової [3], а також до робіт з цієї ж економічної тематики належать дослідження М. Свешнікової [5], О. Безручко [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на значні роботи в теоретичній базі з досліджень фінансової стійкості та стратегії підприємства, в цій сфері залишається багато невирішених питань, тому піднята нами проблема є актуальною і потребує свого розв'язання в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті показати, що фінансове становище визначає конкурентоздатність і тому його потенціал у діловому співробітництві є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин: як самого підприємства, так і його партнерів. Чим вища фінансова стійкість підприємства, чим ефективніша його фінансова стратегія, тим більше незалежне воно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство становить організаційно й економічно відособлену, відносно самостійну систему. Воно є складним виробничо-господарським і соціально-економічним комплексом. Зазначимо, що функціонування підприємства характеризується впливом на нього факторів зовнішнього середовища. Послабити їхній негативний вплив можна, якщо розглядати підприємство як відкриту і відносно самостійну соціально-економічну систему. Успіх діяльності підприємства залежить від стійкості його фінансової системи, яка створюється і розвивається вже в нових умовах господарювання. Формування фінансового механізму і підвищення фінансової стійкості дасть змогу підприємствам одержувати значні конкурентні переваги.

Зазначимо, що визначення меж фінансової стійкості підприємства належить до найважливіших економічних завдань. Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутності в нього коштів для подальшого розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку через необхідність створення на підприємстві зайвих запасів та резервів. Отже, фінансова стійкість має характеризуватися таким станом фінансових результатів, який відповідає вимогам ринку і може забезпечити розвиток підприємства.

Фінансове становище є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і виборі кваліфікованих кадрів. Стійкий фінансовий стан підприємства є результатом ефективного управління всією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства. Поняття «стійкого фінансового стану» необхідно розглядати не тільки як якісну характеристику, а і як кількісно вимірне явище. Це дасть змогу сформулювати загальні принципи методики оцінювання фінансового стану, незалежні від форми власності та виду діяльності підприємства [5, с. 147].

Таку оцінку можна одержати різними методами і з використанням різноманітних критеріїв, однак вирішальне значення буде мати питання про те, які показники найповніше відображають сутність стійкості фінансового стану. Традиційні методи оцінювання платоспроможності та фінансової стійкості спираються на розрахунок коефіцієнтів, які знаходяться на основі балансу кожного конкретного підприємства. Розраховані коефіцієнти потім зіставляють з їхніми нормативними значеннями, що і становить заключний етап оцінювання. Базою для порівняння можуть слугувати теоретично обґрунтовані або отримані в результаті експертних опитувань розміри, які характеризують оптимальні або критичні, з

погляду стійкості фінансового стану, значення відносних показників.

Зазначимо, що під фінансовою стійкістю підприємства слід розуміти платоспроможність підприємства за умови дотримання фінансової рівноваги між власними й позиковими фінансовими ресурсами. Фінансова рівновага – це таке співвідношення власних і позикових засобів, при якому за рахунок власних коштів цілком погашаються як колишні, так і нові борги. Розрахована за визначеними правилами, точка фінансової рівноваги не дає змоги підприємству, з одного боку, збільшувати позикові кошти, а з іншого – нераціонально використовувати вже накопичені власні кошти.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами, можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна фінансова стійкість; нормально стійкий фінансовий стан; нестійкий фінансовий стан; кризовий фінансовий стан.

Процес підвищення рівня фінансової стійкості можна поділити на кілька етапів. На першому етапі необхідне доведення значень фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт ліквідності, забезпеченості власними оборотними коштами до нормативного рівня. Для цього доцільне використання таких методів фінансового оздоровлення: вдосконалювання платіжного календаря, регулювання рівня незавершеного виробництва, переоформлення короткострокової заборгованості в довгострокову, проведення інших оперативних заходів.

На наступному етапі ставиться мета забезпечення стійкого фінансового стану підприємства в середньостроковій перспективі, що виявляється в стабільному надходженні коштів від реалізації, достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності продукції до 3–5%. Водночас оцінюється можливість залучення джерел фінансування, припинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття поточних зобов'язань, що виникають знову, поступове погашення старих боргів.

На заключному, третьому етапі досягається стійкого фінансового стану підприємства в довгостроковій перспективі. Для цього необхідне створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, забезпечення стійкості фінансової системи підприємства до несприятливих зовнішніх впливів [3, с. 69]. Результатом реалізації стратегії виживання має стати фінансова стабілізація підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значущих функціональ-

них напрямів системи фінансового менеджменту, яка взаємопов'язана з іншими системами управління. Саме тому управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів, розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та підтриманні фінансової рівноваги підприємства.

Нестабільність економіки, законодавства, політичної ситуації всередині країни призводить до переважання на підприємствах діяльності, спрямованої на розв'язання тимчасових завдань виживання та підтримки стійкості. Довгострокові стратегічні рішення відкладаються на невизначений час. Це призведе підприємство в майбутньому до втрати стійкості, неспроможності, банкрутства та інших негативних наслідків. Тому, з нашого погляду, доцільне виділення таких стратегій:

– стратегія подолання нестійкості або стратегія виживання, що використовується в умовах економічної кризи, нестабільності та інфляції. До неї вдаються, коли показники діяльності підприємства набувають стійкої тенденції до погіршення;

– стратегія підтримки стійкості або стабілізації, що використовується в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку та застосовується переважно в галузях із стабільною технологією, коли керівництво задовольняється загальним станом свого підприємства;

– стратегія розвитку або стійкого зростання, що виражає прагнення підприємства до зростання обсягів продажу, підвищення рентабельності й інших показників ефективності виробництва [5, с. 150].

У межах розглянутих базових стратегій можуть бути реалізовані різні стратегічні альтернативи. Для кожної з них готуються плани заходів з обґрунтуванням необхідних витрат на їхню реалізацію і з розрахунками очікуваного економічного ефекту від їхнього впровадження. Водночас підприємства розробляють заходи по реалізації більшості з перерахованих стратегічних альтернатив, припускаючи в процесі продовження свого функціонування послідовне проходження трьох етапів, яким відповідають три описані базові стратегії – виживання, стабілізації та розвитку.

Реалізація фінансової стратегії повинна забезпечити підприємству формування та ефективне використання фінансових ресурсів, виявлення найефективніших напрямів інвестування, відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства, визначення головної загрози з боку конкурентів, вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами. На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика

підприємства: інвестиційна, дивідендна, цінова, податкова, амортизаційна.

Однією з основних проблем в стратегічному менеджменті взагалі і при розробці фінансової стратегії зокрема є необхідність прийняття рішень в умовах невизначеності і нестабільності. Ця нестабільність пояснюється мінливістю як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне і гнучке управління внутрішніми факторами його діяльності (величиною виробничої потужності, складом основних фондів, рівнем кваліфікації персоналу, обсягом виробництва і продажу, використовуваними технологіями, рівнем витрат й ін.). Саме тому стратегічний менеджмент повинен бути спрямований на якість управління складом і структурою поточних активів, на правильний вибір стратегії й тактики управління структурою власних фінансових ресурсів і, звичайно, на заходи щодо управління коштами, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів, тобто усунення фінансового ризику, пов'язаного з неспроможністю підприємства вчасно і в повному обсязі розрахуватися з кредиторами [4, с. 45]. Значний вплив на фінансовий стан підприємства мають також і зовнішні фактори, тому важливо розробити на підприємстві стратегію та тактику управління ними. А на основі цього вже повинні прийматись оптимальні рішення щодо зміни зовнішніх умов і також гарантуватись виконання розроблених стратегій з максимальною ефективністю.

Висновки. Отже, у хиткому і слабо прогнозованому зовнішньому середовищі підприємства поставлені перед проблемою виживання, адаптації до сучасних умов господарювання. Практично єдиним виходом із цієї ситуації є пошук шляхів організаційного розвитку та підвищення ефективності діяльності. Якщо підприємство перебуває в зоні фінансово-економічної напруженості, то необхідно встановити, до якої з точок фінансової рівноваги близький розмір власного капіталу. Залежно від цього має складатися програма подальшого розвитку підприємства. Якщо підприємство фінансово стійке, то збереження благополуччя також є важливим завданням і умовою його постійної платоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва, оскільки це визначення охоплює аналіз всіх сфер діяльності підприємства. Своєю чергою, фінансова стратегія становить визначення довготермінової мети фінансової діяльності підприємства і вибір найефективніших способів та шляхів їх досягнення. А це дає змогу підприємству активізувати діяльність, спрямовану на

завоювання ним конкурентних переваг, розвиток свого потенціалу і забезпечення економічного зростання, яке можна розглядати як збалансовану в часі фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // *Фінанси України*. – 2002. – № 6. – С. 53–60.
2. Економіка підприємств: посібник / за ред. П.С. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 450 с.
3. Пастухова В.В. Аналіз системи стратегічного управління підприємством: методологічний аспект / В.В. Пастухова // *Фінанси України*. – № 10. – 2007. – С. 69–73.
4. Пашенко І.Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства / І.Л. Пашенко // *Фінанси України*. – 2011. – № 4. – С. 45–50.
5. Свешнікова М.С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства / М.С. Свешнікова // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 148–152.
6. Третяк О.Д. Оцінка фінансового стану акціонерних товариств / О.Д. Третяк // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – С. 95–102.
7. Безручко О.О. Сутність фінансової стратегії діяльності підприємства / О.О. Безручко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/23_ntp_2010/economics/70140.doc.htm.
8. Юрій С.І. Фінанси / С.І. Юрій, В.М. Федосов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws>.

УДК 336.71

Гладинець Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

Петрина В.В.
студентка
Мукачівського державного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

COMPETITIVENESS OF COMMERCIAL BANK: THEORETICAL ASPECTS AND APPROACHES TO DEFINITION

АНОТАЦІЯ

Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавче трактування дефініцій «конкуренція» та «конкурентоспроможність», було систематизовано погляди науковців щодо визначення поняття «конкурентоспроможність комерційного банку». Узагальнено підходи щодо трактування сутності конкуренції. Запропоновано авторське трактування категорії «конкурентоспроможність комерційного банку». Окреслено особливості управління конкурентоспроможністю комерційного банку.

Ключові слова: конкуренція, банк, банківська конкуренція, конкурентоспроможність комерційного банку, управління конкурентоспроможністю банку.

АННОТАЦІЯ

Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды отечественных и зарубежных ученых, законодательную трактовку дефиниций «конкуренция» и «конкурентоспособность», были систематизированы взгляды ученых относительно определения понятия «конкурентоспособность коммерческого банка». Обобщены подходы к трактовке сущности конкуренции. Предложена авторская трактовка категории «конкурентоспособность коммерческого банка». Определены особенности управления конкурентоспособностью коммерческого банка.

Ключевые слова: конкуренция, банк, банковская конкуренция, конкурентоспособность коммерческого банка, управление конкурентоспособностью банка.

ANNOTATION

Proceedings of domestic and foreign scholars and legal interpretation of the definitions of "competition" and "competitiveness" were analyzed, systematized and summarized in this article. This allowed the researchers to systematize views on the definition of "commercial bank competitiveness". Approaches to interpretation of the essence of competition were summarized. Author's interpretation of the category of "competitive commercial bank" was proposed. Features of competitive commercial bank were outlined.

Keywords: competition, bank, banking competition, competitiveness of commercial bank, management of bank competitiveness.

Постановка проблеми. Банківський сектор України протягом останніх років розвивався досить динамічно, незважаючи на всі труднощі, пов'язані з політичною та економічною ситуацією, посиленням нестабільності на валютно-му та фінансовому ринках. Водночас наявність значної кількості банківських установ на вітчизняному фінансовому ринку призводить до посилення конкурентної боротьби за клієнтів, завоювання ринку банківських послуг, що зумовлює необхідність забезпечення конкурентних переваг кожним комерційним банком. На

сучасному етапі розвитку ринкової економіки, коли банки є найважливішими фінансовими посередниками на грошово-кредитному ринку, проблема підвищення їх конкурентоспроможності є одним із пріоритетних завдань, що стоїть перед керівництвом кожної банківської установи. За цієї умови вкрай необхідно зосередити увагу на пошуку та обґрунтуванні можливих шляхів управління конкурентним потенціалом комерційного банку задля забезпечення ефективності його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки помітно збільшалася кількість публікацій стосовно цієї проблеми. Основні теоретичні положення та концептуальні засади містяться в роботах таких зарубіжних авторів, як І. Ансофф, М. Портер, П. Роуз, Г. Хемел. Ця проблематика знайшла відображення також у працях вітчизняних авторів. Зокрема, проблематику досліджували С.В. Башлай, І.В. Волошко, Ю.О. Заруба, Д.В. Коваленко, С.М. Козьменко, В.С. Котковський, Ю.С. Кудашев, І.О. Лютій, О.В. Мірошніченко, О.О. Солodka, Л.І. Федулова, Ф.І. Шпиг та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значне посилення конкуренції, спричинене потребами пошуку нових ринків збуту та боротьби за клієнтів, завоювання кращих позицій на ринку, вимагає від науковців пошуку нових підходів та обґрунтування пропозицій щодо здобуття конкурентних переваг банківськими установами на ринку фінансових послуг. Аналіз наукових досліджень засвідчує той факт, що єдиної моделі управління конкурентоспроможністю банків не лише в Україні, але й інших зарубіжних країнах не існує. Тому це питання залишається надалі актуальним і потребує подальших розвідок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою є узагальнення теоретичних аспектів та підходів до сутності конкурентоспроможності комерційного банку з метою забезпечення ефективності управління банківською установою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний банківський сектор з часу свого становлення пройшов вже досить довгий та важкий шлях розвитку. Однак, чого так і не змогли досягти банки в силу різних причин – це прийнятого рівня конкурентоспроможності між вітчизняними фінансовими установами, не кажучи вже про позиції на міжнародній арені. Однією з об'єктивних причин можна визначити недовготривалу історію існування комерційних банків в Україні, що пояснює низьку здатність до впровадження ефективних методів управління.

Важливим є те, що банківська конкуренція є одним з різновидів ринкової конкуренції. Визначаючи механізм забезпечення конкурентоспроможності банківських установ, доцільно визначити сутність поняття «конкурентоспроможність» загалом.

Конкуренція – ключове та основне поняття в ринковій економіці. Посилення конкуренції стало найбільш помітним в останні роки. Яскравим прикладом відсутності конкуренції є пострадянський простір, де раніше лідируюче положення займала саме держава.

Поняття конкуренції в економіці сформувався ще в давні часи. Деякі науковці пов'язують походження цього терміну з німецьким словом «konkurrenz», а інші вбачають англійське «competition». Однак і ті, й інші погоджуються, що ці поняття, своєю чергою, походять від латинського «concurrere», яке означає, з одного боку, злиття і взаємопроникнення, а з іншого – зіткнення, тобто відображення процесу взаємодії. Таке тлумачення терміну «конкуренція» було первинним в економічній літературі, при тому, що не вказано, хто вперше ввів дане поняття [1].

Перші теоретичні дослідження, присвячені конкуренції, з'явилися ще у середині XVIII ст.

у працях класиків економічної теорії. Зокрема, А. Сміт трактував конкуренцію як поведінкову категорію, коли індивідуальні продавці та покупці суперничають на ринку за більш вигідні умови продажу та купівлі. Згідно з принципом «невидимої руки» конкуренція примушує підприємця через власні інтереси (для досягнення більшого обсягу виробництва впроваджувати нові технології, методи організації виробництва, а економічно використовувати ресурси) реалізувати інтереси суспільства [2].

Найбільший розвиток конкуренція отримує в умовах капіталістичного способу виробництва. Мета конкуренції – боротьба за отримання найбільшого прибутку. Загалом можна сказати, що до середини XX ст. було сформовано загальне уявлення про сутність та рушійні сили конкуренції, а також виділено чотири класичні моделі конкуренції (чиста монополія, чиста конкуренція олігополія, та монополістична конкуренція). Великий вклад в дослідження даного поняття внесли Дж. Кейнс, Д. Рікардо, а також Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, А. Маршал, П. Самьюельсон. До прикладу, М. Портер вказував що існує вузький та негативний погляд на конкуренцію [3].

На думку Т.В. Осовської та О.О. Юшкевич, «конкуренція – це конфліктна ситуація, що, на думку одних, може стимулювати інновації і породжувати нові ідеї, чи, як вважають інші, породжувати неефективність, втрату орієнтації й інтересу до продуктивної праці» [4]. О. Мельничук вважає, що «конкуренція – це антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва та збуту товарів для одержання більших прибутків» [5].

З позиції офіційного трактування терміну «конкуренція», базовими законодавчими акта-

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «конкуренція»

Структурний підхід	Поведінковий підхід	Функціональний підхід
Сутність підходів		
Аналіз структури ринку для визначення ступеня свободи продавця і покупця на ринку (форми ринку) і способи виходу з нього	Конкурентна боротьба ведеться за рідкі економічні блага за гроші покупця шляхом задоволення його потреб	Конкуренція забезпечує виконання порівняльної та селективної функцій і висвітлює суперництво застарілого з інноваціями
Представники підходів		
Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Ю.Іванов, Е. Чемберлін, В. А. Павлова, Ф. Найт	А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.С. Мілль, А. Маршалл, Дж. Стиглер, В. Джевонсом, П. Хейне, М. Портер, К. Макконел, С. Брю	Й. Шумпетер, Ф. Хайек, А. Градова
Характеристика категорії «конкуренція» науковцями		
На думку Франка Найта, конкуренція становить ситуацію, у якій конкурує велика кількість незалежно діючих виробників і покупців будь-якого конкретного товару, що дає волю кожному мати справу з тими чи іншими індивідуалами і вибирати кращі, на їх погляд, серед запропонованих умови для задоволення своїх економічних інтересів [8].	М. Портер розглядає поведінку конкуруючої фірми в двох аспектах вигідного розподілу ресурсів: скорочення витрат і диференціації властивостей продукту [9]. К. Макконел, С. Брю: «конкуренція – наявність на ринку великого числа незалежних покупців та продавців, можливість для покупців та продавців вільно входити на ринок і залишати його» [10]	Й. Шумпетер визначив конкуренцію як «суперництво застарілого з новим» [11]. А. Градова стверджує, що конкуренція приносить переваги для підприємства, але ставить під загрозу їх життєдіяльність, зменшуючи їхню прибутковість [12]. Ф. Хайек зазначає, що конкуренція – це процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання [13]

Джерело: складено авторами на основі [8–13]

ми, де надається чітке визначення цієї категорії, є Закони України «Про захист економічної конкуренції» та «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Відповідно до Закону України «Про захист економічної конкуренції» конкуренція – це «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [6]. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» визначає конкуренцію як «змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач» [7]. Як бачимо, законодавчі визначення зводяться до суперництва та боротьби між окремими індивідами за досягнення певних переваг на ринку.

З економічного погляду виокремлюють три підходи до трактування сутності конкуренції: поведінковий, структурний і функціональний (табл. 1).

З категорією «конкуренція» пов'язане поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними

суб'єктами. Тобто, конкурентоспроможність будь-якої установи може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переваги сукупності оцінних показників діяльності, що визначають успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників конкурентів.

У банківському секторі конкуренція набуває специфічних рис. Вона розглядається як «...боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, під час якої створюються відмінні конкурентні переваги власної установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найпривабливіших споживчих сегментів» [14]. Закон України «Про банки і банківську діяльність» також регламентує умови конкурентної боротьби на банківському ринку, але в основу ставить не саму конкурентну боротьбу між фінансовими установами, а клієнта банку як об'єкта конкуренції [15].

Вітчизняні науковці трактують сутність конкурентоспроможності банку з різних позицій (табл. 2).

Наведені роздуми вчених щодо дефініції «конкурентоспроможність банку» дають підстави стверджувати, що її сутність розуміється загалом однаково і зводиться до здатності суб'єкта набувати чи володіти тими якостями, властивостями, які сприятимуть його успішній діяльності в умовах економічного змагання.

На нашу думку, конкурентоспроможність комерційного банку – це спроможність фінансової установи бути успішною в банківському середовищі, спрямовуючи свої конкурентні продукти

Таблиця 2

Трактування дефініції «конкурентоспроможність банку»

Автори	Визначення поняття «конкурентоспроможність банку»
Заруба Ю.О.	«відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища» [16]
Федулова Л. Волощук І.	«це здатність банку витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовольняють наявні потреби на споживчому цільовому ринку» [17]
Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В.	«являє собою найважливіший елемент стратегічного управління діяльності банку, а результати її оцінки виступають передумовою як планування, так і цілей, що визначаються у результаті здійснення процесу стратегічного планування» [18]
Лютий І.О., Солодка О.О.	«рівень їх готовності ефективно надавати конкурентні фінансові послуги, забезпечувати високу фінансову стійкість і динамічно розвиватися, враховуючи загальноекономічне і соціальне-політичне становище держави та протидіючи різноманітним зовнішнім і внутрішнім ризикам» [19]
Котковський В.С., Коваленко Д.В.	«здатність витримувати конкуренцію на ринку банківських продуктів та послуг, при цьому забезпечуючи фінансову стійкість, з урахуванням політичних, економічних та соціальних факторів впливу» [20]
Мірошниченко О.В.	«процес суперництва, що здійснюється в динаміці між суб'єктами банківського ринку (тобто чи між продавцями банківських послуг в особі банків, небанківських фінансово-кредитних інститутів і нефінансових установ, чи між їх покупцями в особі підприємств та домогосподарств), одночасно зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети, в ході якого дані суб'єкти прагнуть забезпечити своє положення на цьому ринку» [21]
Пржанова А.Е.	«совершающийся в динамике процесс соперничества коммерческих банков и прочих кредитных институтов по поводу установления цен и объемов предложения банковских услуг, а также по поводу формирования цен и объема спроса на кредитные ресурсы, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитов и банковских услуг» [22]

Джерело: складено авторами на основі [16–22]

на ринок банківських послуг задля досягнення високих результатів у майбутньому, враховуючи соціально-політичне та загальноекономічне становище держави.

Конкурентоспроможність банку – це здатність фінансової установи вести ефективну господарську діяльність та мати на меті досягнення практичної прибуткової реалізації послуг в умовах конкурентного ринку. Водночас створення та реалізація конкурентоспроможних послуг є узагальнюючим показником стійкості банку на фінансовому ринку у процесі ефективного використання фінансового, науково-технічного та кадрового потенціалу.

Показник конкурентоспроможності для будь-якого банку відображає підсумок роботи всіх його служб і підрозділів (тобто характеризується станом його внутрішнього середовища), а також його реакцію на зміну зовнішніх факторів впливу. Водночас особливою умовою для будь-якого банку є здатність оперативно й адекватно реагувати на зміни в поведінці клієнтів, в їхніх смаках і перевагах. Фактично конкурентоспроможність банку, як і будь-якої іншої організації, відображає ступінь виконання поставлених ним цілей.

Для досягнення конкурентних позицій вітчизняним банкам необхідно постійно вдосконалювати існуючі підходи до управління конкурентоспроможністю своєї діяльності. Управління конкурентоспроможністю банку – це цілеспрямована сукупність дій суб'єктів управління щодо забезпечення конкурентоспроможності банку у невизначеному середовищі шляхом розробки механізму управління нею з формуванням необхідного забезпечення [23].

У більшості наукових джерел виділяються такі підходи щодо управління конкурентоспроможністю комерційного банку: системний, процесний та ситуаційний (рис. 1).

Наведені підходи до управління конкурентоспроможністю банку є значним внеском у розвиток теоретико-методичних засад управління банківською діяльністю. Однак на сучасному етапі надалі гостро стоїть питання підвищення ефективності діяльності комерційних банків, що зумовлює необхідність впровадження кардинально нових методів управління банківською установою. Ефективність управління комерційним банком дозволить оперативно реагувати на потреби клієнтів як головних споживачів банківських продуктів, а відтак сприятиме посиленню позицій комерційного банку на ринку банківських послуг. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності банку за умов інтенсивної конкуренції можливе лише за умови розробки відповідної стратегії, створення системи комплексного управління конкурентним потенціалом, що є перспективним напрямом на майбутнє.



Рис. 1. Підходи до управління конкурентоспроможністю банку

Джерело: побудовано на основі [23]

Висновки. На сучасному етапі розвитку економіки для досягнення конкурентних позицій вітчизняним банкам необхідно сконцентрувати зусилля на створенні дієвого механізму управління конкурентоспроможністю та розробленні необхідного методологічного та аналітичного апарату, який дозволить витримувати їм конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами. Тому перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є визначення та обґрунтування стратегії управління конкурентоспроможністю комерційного банку з метою її подальшого впровадження та використання у практичній діяльності банківської установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Библиотека юного исследователя // Человек в процессе научного познания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nplit.ru/books/item/f00/s00/z0000030/st025.shtml>.
2. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – 1600 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Потртер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К.: Кондор, 2009. – 358 с.
5. Словник іншомовних слів / за ред. акад. АН УРСР О. С. Мельничука. – 2-е вид., виправ. і доп. – К.: Голов. Ред. УРЕ, 1985. – 968 с.
6. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210 – III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 12. – С. 64.
7. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 29.11.1993 р., № 3659 // Закони України. – К., 1996. – Т. 6. – С. 114–125.
8. Найт Ф. Риск, неопределенность, прибыль / Ф. Найт. – М.: Дело, 2003. – 352 с.
9. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер; под. ред. В.Д. Щетинина. – М.: МО, 1993. – 896 с.
10. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. – М.: ИНФРА – М, 2002. – XXXVI, 972 с.
11. Шумпетер Й.А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й.А. Шумпетер. – К.: Основи, 1995. – 528 с.

12. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А.П. Градова. – 2-е изд. испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 589 с.
13. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода / Ф.А. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999.
14. Дубовик О.В. Маркетинг у банку: навчальний посібник / О.В. Дубовик, С.М. Бойко, М.А. Вознюк, Т.Д. Гірченко. – 2-е вид. – К.: Алерта, 2007. – 275 с.
15. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 5–6. – С. 30.
16. Заруба Ю.О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю.О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 22–23.
17. Федулова Л. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки: монографія / Л. Федулова, І. Волощук. – К.: Науковий світ, 2002. – 301 с.
18. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: навч. посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
19. Лютий І. Конкурентоспроможність банків в умовах глобалізації та лібералізації руху капіталу / І. Лютий // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 18–25.
20. Котковський В.С. Проблеми трактування дефініції «конкурентоспроможність банку» / В.С. Котковський, Д.В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73526>.
21. Мірошніченко О.В. Конкурентоспроможність банку в умовах сучасного економічного розвитку / О.В. Мірошніченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць – Суми: УАБА НБУ, 2007. – Випуск 19. – С. 358–364.
22. Пржанова А.Е. Взаимодействие собственности и конкуренции в современной России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 «Экономическая теория» / А.Е. Пржанова. – Волгоград, 2004. – 23 с.
23. Сало І.В. Система управління конкурентоспроможністю банку / І.В. Сало, О.В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 279–285.

УДК 336.77:338.3

Грубінка І.І.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і кредиту
Львівського національного аграрного університету

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ УКРАЇНИ

CORRELATION OF THE BANKING SYSTEM AND THE ECONOMY IN THE CURRENT REALITY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сучасний стан і основні напрями діяльності НБУ як регулятора банківської системи. Показано розмір та причини значного зменшення золотовалютних резервів України протягом останніх п'яти років. Проаналізовано перспективи в діяльності НБУ в контексті прийнятого на 2015 рік кошторису держави. Досліджено можливі позитивні тенденції в економіці країни, які можуть виникнути в результаті значної девальвації національної грошової одиниці.

Ключові слова: банківська система, центральний банк, девальвація, золотовалютні резерви, валютний курс, облігації, державний борг.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены современное состояние и основные направления деятельности НБУ как регулятора банковской системы. Показано размер и причины значительного уменьшения золотовалютных резервов Украины на протяжении последних пяти лет. Проанализированы перспективы в деятельности НБУ в контексте принятого на 2015 год сметы государства. Исследованы возможные положительные тенденции в экономике страны, которые могут возникнуть в результате значительной девальвации национальной денежной единицы.

Ключевые слова: банковская система, центральный банк, девальвация, золотовалютные резервы, валютный курс, облигации, государственный долг.

ANNOTATION

This article reviews the current state and the main activities of the NBU as a regulator of the banking system. It shows the size and causes of a significant decrease in gold reserves of Ukraine over the past five years. The prospects of the activities of the NBU in the context of the state estimates adopted for 2015 are analyzed. The possible positive trends in the economy that may arise as a result of significant devaluation of the national currency are studied.

Keywords: banking system, central bank, devaluation, foreign exchange reserves, exchange rate, bonds, government debt.

Постановка проблеми. Питання функціонування банківської системи є одним з головних при побудові ефективної економіки країни, оскільки ця «кровеносна система» економіки повинна забезпечувати її фінансовим ресурсом, виступати основою сприятливого інвестиційного середовища і поступального розвитку. Тому стан банківської системи є індикатором стану економіки і навпаки. Водночас банківська система України є досить регульованою з боку державних органів, особливо це стосується відомого регулятора – НБУ. Ця урегульованість простежується і в банківських системах інших країн, питанням лише є її міра, оскільки як показує досвід при високому ступені регуляції з боку центробанку банківська система може не виконувати своїх головних функцій – посеред-

ника між інвесторами і позичальниками, який забезпечує ефективний перерозподіл фінансового ресурсу в межах економіки і дозволяє економічним суб'єктам забезпечувати безперервний процес виробництва. Тому можемо стверджувати, що напрям діяльності банківської системи, при надмірній її регуляції є відображенням політики центробанку і відповідних державних інтересів, однак, чи завжди такий стан речей сприяє розвитку як самої системи, так і економіки загалом? Відповідь на це питання можна знайти проаналізувавши сучасний стан функціонування банківської системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями впливу діяльності банківської системи на економіку і їх взаємозв'язку висвітлені в таких працях Т. Смолженко [4], М. Маліка [2], Б. Луціва [1], П. Матвієнка [3], О. Заруцької, М. Мельника, І. Івасіва, О. Дзоблюка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим працям зазначених вчених актуальним залишаються питання вивчення банківської регуляторної політики на сучасному етапі розвитку економіки, особливо напрямів і ефективності використання золотовалютних резервів НБУ.

Як відомо 29 грудня 2015 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про Державний бюджет на 2015 рік», в статтях доходів і видатків цього основного фінансового документу країни, можна крім всього знайти індикатори подальшого розвитку і цілей діяльності банківської системи, прогнозовані макроекономічні показники, від яких залежить не тільки економічне зростання, але і добробут населення. Судячи з вказаного закону, 2015 рік для банківської системи буде роком складним, і покликаним забезпечити баланс державних фінансів України. До такого висновку можна прийти детально вивчивши склад доходів бюджету, де на доходи від діяльності НБУ припадає 69,9 мільярдів гривень [5], як податки сплачені за рахунок майбутніх періодів. Якщо врахувати, що в 2014 році цей показник становив майже 25 мільярдів, то можемо зробити 2 основні висновки: НБУ буде здійснювати значну емісію коштів, що має негативний вплив на інфляційні процеси і практика випуску ОВДП Міністерством фінансів і подальший їх продаж банкам,

з наступним викупом центробанком буде продовжена і успішно використана для формування дохідної частини бюджету.

Слід зазначити, що ця практика активно використовувалася упродовж 2008–2011 років, для фінансування видатків бюджету, оскільки законодавство забороняє НБУ «напрямую» здійснювати фінансування бюджету, тому виникла потреба у таких посередниках, як комерційні банки. Однак крім макроекономічного негативного ефекту, це дає змогу банкам переорієнтуватися у і без того складний для країни час з кредитування економіки на спекулятивні операції з державними цінними паперами, що несуть мінімальний ризик, стабільну дохідність у відносно короткостроковому періоді – найменший термін обігу ОВДП складає 1 місяць, найбільша частка у загальній структурі ОВДП складають облігації з терміном обігу 3–5 років, при дохідності 14,3%. В серпні 2014 році обсяг випущених ОВДП зріс до 358 млрд. грн. Портфель облігацій НБУ за минулий рік склав 171 млрд. грн., що більше ніж за шість попередніх років разом взятих (147 млрд. грн.) [8], такий стан зумовлює зменшення кредитування економіки з боку банків, але і до зменшення золотовалютних резервів регулятора, можливо це і не основна стаття їх цього зменшення, однак можемо стверджувати, що вона є вагомим.

Дані щодо динаміки і стану золотовалютних резервів НБУ наведені в наступній таблиці.

Таблиця 1
Динаміка золотовалютних резервів України протягом 2010-2014 років

Дата	Сума резервів, млн. дол.	Відхилення	
		млн. дол.	%
на 01.01.2010	26505		
на 01.01.2011	34576	+8071.0	+30.45%
на 01.01.2012	31794,6	-2781.4	-8.04%
на 01.01.2013	24546,2	-7248.4	-22.79%
на 01.01.2014	20415,7	-4130.5	-16.82%
на 01.12.2014	9966,1	-10449.6	-51.18%

* [6]

У таблиці простежується чітка динаміка до зменшення золотовалютних резервів починаючи з 2012 року, водночас найбільше зменшення відбулось у 2014 році на 51,18% порівняно з попереднім роком і на 62,4% при співставленні з 2010 роком. Це є безумовно наслідком тихі важких умов і викликів які повстали перед нашою країною у 2014 році, однак упродовж цього року динаміка резервів була також нерівномірною таблиця 2.

Як бачимо, найбільші зменшення золотовалютних резервів відбулись на початку і в кінці 2014 року, водночас у травні та вересні зафіксовано їх зростання до попереднього місяця. Це наштовхує на думку, що девальвація, які відбувалась протягом всього року не була основною причиною нерівномірності зменшення золотовалютних резервів НБУ. Які ж тоді причини, мали

вплив на це явище? На нашу думку, цьому є 2 основні причини: купівля Національним банком ОВДП від комерційних банків, фактично їх рефінансування через цю операцію і продаж валюти НАК «Нафтогаз» для розрахунків за отримані енергоносії. Відтак резерви НБУ зараз покривають негативне торговельне сальдо України лише на 1,5 місяця, при нормативи мінімум в 1 квартал і короткострокові боргові зобов'язання країни приблизно на п'яту частину (при потребі в повному покриванні). Така ситуація невідкладно потребувала прийняття радикальних рішень, оскільки в новий 2015 рік НБУ увійшов з резервами у приблизно у 6,5 мільярди гривень, при таких темпах витрат цих резервів вистачило б лише на січень–лютий. Це змусило центробанк повністю перейти до режиму плаваючого валютного курсу та відпустити гривню у «вільне плавання», що тільки за один день спричинило девальвацію у 6 гривень і курс в 25 грн./дол.

Таблиця 2
Динаміка золотовалютних резервів України на протязі 2014 року

Дата	Сума резервів, млн. дол.	Відхилення	
		млн. дол.	%
на 01.01.2014	20415,7	+1603.8	+8.5%
на 01.02.2014	17805,6	-2610.1	-12.8%
на 01.03.2014	15462,3	-2343.3	-13.2%
на 01.04.2014	15085,5	-376.8	-2.4%
на 01.05.2014	14226,3	-859.3	-5.7%
на 01.06.2014	17898,6	+3672.3	+25.8%
на 01.07.2014	17083,3	-815.2	-4.6%
на 01.08.2014	16070	-1013.3	-5.9%
на 01.09.2014	15928,5	-141.5	-0.9%
на 01.10.2014	16385,2	+456.8	+2.9%
на 01.11.2014	12586,9	-3798.3	-23.2%
на 01.12.2014	9966,1	-2620.9	-20.8%

*те саме

Однак з викладеного матеріалу постає логічне запитання, чи дасть це можливість суттєво знизити темпи падіння золотовалютних резервів, покращити платоспроможність країни в очах міжнародних інвесторів. На останніх валютних аукціонах НБУ здійснював продаж 3 млн. дол. щодня, це не могло задовольнити потреби економіки, особливо імпортерів. У результаті обсяги торгів за день на міжбанку одного великого банку становили близько 500 тис. дол., а сума більша 100 тис. дол. продавалась за комерційним курсом на 30–40% вищим за курс НБУ (т.зв. індикативний курс), добовий офіційний обсяг валютних операцій зменшився і становить зараз близько 150 млн. дол. США. На нашу думку, відмова від таких незначних валютних інтервенцій – це скоріше інструмент регулювання макроекономічних процесів і індикаторів розвитку для економічних суб'єктів і економіки загалом, проте аж ніяк не засів економії золотовалютних резервів і проблему їх стрімкого зменшення, це не те, що не знімає, навіть не відтермінує.

Основна економія, повинна бути здійснена по найбільш затратних статтях, а це як ми вже зазначали, купівля ОВДП і надання коштів НАК «Нафтогаз України». Однак судячи з даних бюджету, які ми виклали на початку статті, таких кроків не буде здійснено, недоцільність валютних надходжень, важлива соціальна складова в ціні енергоносіїв, наряду із небажанням здійснювати радикальні, хоч і не популярні рішення з боку уряду поставила його в ситуацію, коли альтернативи подальшої монетизації державного боргу з боку НБУ фактично немає. В цьому контексті актуальним є питання росту інфляції, адже очевидним є факт недостатності золотовалютних резервів для перерахувань в бюджет країни прописаних законом сум, доведеться «вмикати верстат», а із значним розміром девальвації, подорожчанням енергоносіїв це може зробити ріст цін слабо контролюваним, і найвірогідніше перспектива галопуючої інфляції в 2015 році буде високоімовірною. Тому першочерговими завданнями є неемісійне фінансування дефіциту бюджету (офіційна цифра – 52 мільярди гривень), доведення НАК «Нафтогаз України» до беззбиткової діяльності, принаймні самоокупності.

За таких умов, лишається сподіватись, що міжнародні кредитори враховуючи всю важкість ситуації переглянуть кредитні програми у бік збільшення (особливо МВФ) і із тої непростой ситуації, яка склалася вдасться отримати певні позитивні і досить важливі моменти, які б стали основою подальшого економічного зростання. Ці моменти стосуються насамперед девальвації національної грошової одиниці до ринкового курсу:

– стимулюванням внутрішнього виробництва, заміною імпоротної продукції вітчизняними аналогами, з огляду на значне зростання вартості такої продукції. Це стосується насамперед легкої промисловості, вироблення побутової техніки, машинобудування та деяких інших галузей чи окремих груп товарів;

– зростання конкурентоспроможності українських експортерів на зовнішніх ринках, це також стосується і створення нових підприємств, виробництво яких не тільки дозволить замінити імпорту продукцію, але і виходити на ринки інших країн;

– стимулювання здійснення прямих іноземних інвестицій (з огляду на те, що жоден конфлікт не може бути вічним), оскільки зараз робоча сила для інвестора подешевшала фактично в 2,5 рази, відповідно і реалізація різного роду інвестиційних проектів стала нижчою, що істотно покращило інвестиційний клімат;

– зменшення валютних операцій і розрахунків всередині країни, які не були пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, а скоріше мали «традиційний характер», тобто дедоларизація економіки, зростання позицій гривні при внутрішньогосподарських розрахунках. В Україні за стабільного курсу часто складала-

ся ситуація, коли різні розрахунки здійснювалися у валюті, незважаючи на те, що доходи суб'єктів, які їх проводили були гривневими, тобто ці суб'єкти свідомо наражали себе на валютний ризик, ми вважаємо, що перехід до плаваючого валютного курсу, неминуче призведе до зростання цього ризику, а найпростішим варіантом його уникнення є перехід на ту грошову одиницю і якій суб'єкт отримує свій дохід, для суб'єктів в Україні – гривня. В цьому контексті також слід очікувати продовження і значна висхідна динаміка тенденції зниження попиту на валютні кредити, хоча проблема погашення вже отриманих стане ще більш нагальною, і потребуватиме діалогу, а відповідно і поступок з боку як регулятора, так і комерційних банків та їх позичальників.

Висновки. Ситуація, яка зараз склалася в банківській системі України, характеризується значною залежністю комерційних банків від НБУ, водночас тривожними є намагання монетизувати бюджетний дефіцит за рахунок золотовалютних резервів, що не тільки призводить до зменшення платоспроможності країни, але і негативно впливає на діяльність комерційних банків, зростання обсягу спекулятивних операцій і операцій з державними цінними паперами, замість пошуку можливостей кредитувати економіку. Перехід до плаваючого валютного курсу і значна девальвація національної грошової одиниці не дасть можливості заощадити значний розмір валютних резервів центрбанку, однак по при всьї негативні явища, зумовлені нею, відкриваються окремі можливості щодо закладення зараз позитивних тенденцій в майбутньому розвитку національної економіки, що має бути напрямом подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Луців Б.Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України // Б.Л.Луців // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 53–58.
2. Малік М.Й. Монетарні інструменти стимулювання кредитної активності комерційних банків / М.Й. Малік, Л.О. Вдовенко // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 31–33.
3. Матвієнко П.В. Інвестиційна діяльність вітчизняних банків / П.В. Матвієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 9. – С. 31–37.
4. Смовженко Т., Багратян Г., Кравченко І. Макроекономічна політика України в 2014–2019 роках: банківська і фінансова сфери / Т. Смовженко, Г. Багратян, І. Кравченко // Вісник НБУ. – 2014. – № 10 (224). – С. 20–24.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Чурій О., Ніколайчук С. Монетарна політика НБУ: вчора, сьогодні, завтра / О.Чурій, С.Ніколайчук // Дзеркало тижня. – 2014. – № 1 (197). – С. 7.

Дем'янчук І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і фінансів
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО СПАДУ

THEORETICAL BASIS OF FISCAL POLICY IN CONDITIONS OF ECONOMIC DOWNTURN

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні основи визначення сутності дефініції «фіскальна політика» як узгодженої діяльності держави у сфері справляння податків, фінансування витрат держави та здійснення запозичень з метою забезпечення згладжування циклічних коливань в економіці та прогресивного економічного розвитку. Розкрито основні підходи до трактування поняття «політика», «бюджетна політика», «податкова політика», «боргова політика». Доводиться думка, що полем для поглиблення суперечностей між бюджетною та податковою політикою, виникненням нових неузгодженостей є наявність різних підходів до визначення сутності бюджетної, податкової, бюджетно-податкової та фіскальної політики. На відміну від наявних підходів зроблено акцент на прогресивності економічного розвитку, який досягається тільки у випадку скорочення тривалості кризи та продовження тривалості економічного піднесення, що дасть змогу підвищити результативність фіскальної політики в умовах економічного падіння.

Ключові слова: фіскальна політика, фіскальні інструменти, боргова політика.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические основы определения сущности дефиниции «фискальная политика» как согласованной деятельности государства в сфере взимания налогов, финансирование расходов государства и осуществления заимствований с целью обеспечения сглаживания циклических колебаний в экономике и прогрессивного экономического развития. Раскрыты основные подходы к трактовке понятия «политика», «бюджетная политика», «налоговая политика», «долговая политика». Приходится мнение, что полем для углубления противоречий между бюджетной и налоговой политикой, возникновением новых шероховатостей является наличие различных подходов к определению сущности бюджетной, налоговой, бюджетно-налоговой и фискальной политики. В отличие от существующих подходов сделан акцент на прогрессивности экономического развития, который достигается только в случае сокращения продолжительности кризиса и продления экономического подъема, что позволит повысить результативность фискальной политики в условиях экономического спада.

Ключевые слова: фискальная политика, фискальные инструменты, долговая политика.

ANNOTATION

The article explores the theoretical basis of the essence of the definition "fiscal policy" as the coordinated activities of the state in collecting taxes, financing government spending and borrowing in order to ensure smooth cyclical fluctuations in the economy and progressive economic development. The basic approaches to the interpretation of the term "policy", "fiscal policy", "tax policy" are determined. It is stated that the ground for deepening contradictions between the budget and tax policy, the emergence of new contradictions is the presence of different approaches to defining the essence of the budget, tax and fiscal policy. Unlike existing approaches, it is focuses on the progressivity of economic development, which is achieved only when reducing the

duration of the crisis and extensions of economic growth that will help increase the effectiveness of fiscal policy in conditions of economic downfall.

Keywords: fiscal policy, fiscal instruments, tax policy.

Постановка проблеми. Економічне падіння пов'язане з порушенням фіскальної стабільності. Під фіскальною стабільністю розуміють ситуацію, при якій уряд спроможний досягти загальних цілей фіскальної політики [1]. В умовах економічного спаду досягти таких цілей вкрай складно. Фіскальна політика держави є одним з основних інструментів макроекономічного регулювання і сфера та сила її впливу настільки велика, що значимість оптимальної фіскальної політики важко переоцінити. Вже досить давно маніпулювання податками та державними видатками використовується для регулювання руху капіталів та впливу на ухвалення інвестиційних рішень фізичними і юридичними особами. Однак основна макроекономічна функція держави полягає у стабілізації економіки, а фіскальна політика, як правило, виконує у цьому дуже важливу роль.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів фіскальної політики присвячено значну кількість наукових праць, зокрема праці зарубіжних учених В. Чарі (V. Chari), Л. Крістіано (L. Christiano), П. Кехое (P. Kehoe), К. Лансінга (K. Lansing), К. Адама (K. Adam), Р. Біллі (R. Billi) та ін. Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих вітчизняних економістів, до яких належать Л. Аведян, Т. Грицюк, Т. Єфіменко, Т. Куценко, С. Масліченко, Ф. Ярошенко та ряд інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування теоретичних основ визначення фіскальної політики України в умовах економічного падіння.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш широкому розумінні фіскальна політика – це сукупність фінансових заходів держави щодо формування величини і структури державних витрат, трансфертних виплат і системи оподаткування [2; 3]. Фіскальній політиці властивий двоїстий характер, що зумовлено самою природою фіску («фіск» у перекладі з римської – державна скарбниця) (рис. 1).

Двоїстість фіскальної політики проявляється у необхідності узгодження видаткової і доходної політики держави, поєднанню яких завжди властива суперечність. Найяскравіший приклад виникнення суперечності – обіцянки з боку влади забезпечити високі соціальні гарантії за рахунок держаних коштів з одночасним зменшенням податкового навантаження. Полем для поглиблення суперечностей між бюджетною та податковою політикою, виникненням нових неузгодженостей є наявність різних підходів до визначення сутності бюджетної, податкової, бюджетно-податкової та фіскальної політики.

У загальному вигляді «політика» розглядається принаймні у двох напрямках – по-перше, це суспільна наука, і по-друге, це особливий вид діяльності на різних рівнях (макрорівень і мікрорівень) [4, с. 66–74]. М. Горлач та Г. Головченко тлумачать сутність політики як мистецтва управління державою, участь у справах держави, визначення форм, завдань, змісту діяльності держави [5]. Тобто ключовими елементами політики є постановка цілей (визначення завдань) та вибір оптимальних інструментів для їх досягнення.

Однак найчастіше сутність політики розглядається все-таки в контексті діяльності держави. Так, М. Горлач, Г. Головченко визначають політику як особливий вид діяльності людей, пов'язаний із завоюванням та здійсненням державної влади, особливий вид діяльності у сфері відносин між великими соціальними спільнотами, групами людей, насамперед класами, верствами, а також націями та державами [5]. Ю. Ірхін тлумачить політику як свідому діяльність у політичній сфері суспільства, яка спрямована на досягнення, утримання, укріплення та реалізацію влади [6]. В. Пугачов розглядає політику як діяльність соціальних груп та індивідів з артикуляції (усвідомлення та представлення) своїх суперечностей колективних інтересів, розробки обов'язкових для всього суспільства рішень, які здійснюються за допомогою державної влади [7]. Отже, у загальному вигляді політика характеризує процес втручання держави в економічне та соціальне життя суспільства.

Ставлення економістів до державного втручання в економіку змінювалося у процесі трансформації економіко-політичного життя суспільства. Так, класики економічної теорії У. Петі, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей обґрунтовують концепцію державного невторчання в економіку. Вони вважали, що ринок здатен ефективніше самостійно подолати всі негативні тенденції, порівняно із державою. У класичних концепціях невторчання на державу покладаються лише функції зовнішнього і внутрішнього захисту країни. Визнання необхідності державно-

го втручання в економіку відбулося на початку ХХ ст., саме у цей період відбувається формування основних концепцій державного регулювання економіки та визначення у ньому місця фіскальної політики.

Однією з найбільш поширених концепцій державного регулювання економіки того періоду є кейнсіанська, яка ґрунтується на тому, що система ринкових відносин не є досконалою і тому не може бути виключно саморегульованою. На думку С. Капканцікова [8, с. 49] однією з характерних ознак кейнсіанської концепції є визнання пріоритетності фіскальної політики, націленої на регулювання бюджетного дефіциту (профіциту). Альтернативою кейнсіанській концепції є неоліберальна концепція державного регулювання економіки, яка, як і класична, відводить важливу роль ринковому саморегулюванню та приватній власності, водночас визнаючи необхідність державного регулювання. Близькою до неоліберальної є неоконсервативна (неокласична) концепція державного регулювання економіки, представники якої Ф. Найт, М. Фрідмен, М. Фелдстайн, А. Лаффер визнають необхідність державного регулювання внаслідок наявності провалів ринку. Однак у державному регулюванні окремі представники цього напрямку визнають пріоритетність монетарних інструментів (Ф. Найт, М. Фрідмен), низькі податки з метою стимулювання розвитку реального сектору економіки та незначну соціальну підтримку з боку держави (А. Лаффер, М. Фелдстайн).

Остання чверть ХХ ст. ознаменувалася посиленням інституціональних поглядів у сфері державного регулювання (Дж. Б'юкенен, Р. Коуз, Д. Норт), відповідно до яких ефективність державного регулювання залежить не тільки від обраного інструментарію, але і від того, наскільки суспільство готове сприйняти його застосування. А це, своєю чергою, залежить від того, наскільки чесно виконуються правила гри з боку держави та з боку економічних агентів. На наш погляд, концепція державного регулювання економіки у сучасних умовах має ґрунтуватися на синтезі описаних підходів до державного регулювання, з урахуванням економічного спаду.

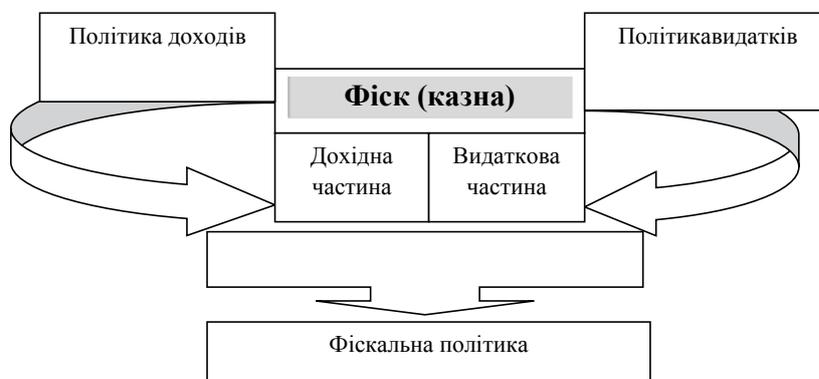


Рис. 1. Двоїстий характер фіскальної політики держави

Джерело: складено автором

Якщо говорити про фіскальну політику, то це діяльність держави у сфері управління державними доходами і видатками. Найбільш вагомим джерелом формування доходів держави є податки, що робить податкову політику провідною ланкою фіскальної. Податкову політику фахівці [9; 10; 11; 12] найчастіше розглядають у трьох ракурсах (рис. 2).

Загалом всі підходи можна звести до єдиного начала – діяльності держави у сфері формування податкових доходів держави, переважно наголос ставиться саме на повноті формування доходів бюджету безвідносно до регулюючої функції податків, що, на наш погляд, є суттєвим упущенням. Адже надмірне податкове навантаження на платників податків може дати тільки тимчасове збільшення податкових надходжень до бюджету, у довгостроковому періоді їх обсяг неодмінно скоротиться.

Бюджетну політику фахівці найчастіше визначають як діяльність у сфері формування державних видатків, такої концепції дотримуються А. Савченко [13], О.Василик [14, с. 53], В. Лагутін [15, с. 41] та ін. Однак трапляються ширші тлумачення цього феномена. Відтак Т. Грицюк вважає, що сутність бюджетної політики виявляється у формах і методах мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні на державні потреби. Вона відображається в статтях доходів і видатків бюджету, у джерелах їх формування та напрямках використання. З іншого боку, бюджетна політика – це сукупність пріоритетів (національних інтересів) і конкретних заходів щодо організації і використання фінансових ресурсів держави для вирішення економічних і соціальних завдань країни. Вона передбачає створення умов для постійного підвищення реальних доходів населення, якості життя та якості державних послуг, соціально-економічного розвитку регіонів та їх економічного потенціалу, зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів. Така політика передбачає якісний прорив у створенні сприятливого інвестиційного клімату, розвитку підприємницької активності громадян [10, с. 42–54]. У наведеному тлумаченні акцент робиться на якісних наслідках бюджетної політики, з урахуванням як політики доходів, так і витрат.

Існування такого підходу можна вважати виправданим, оскільки розмежувати бюджету та податкову політику можна тільки умов-

но. Бюджетна і податкова політики не тільки взаємопов'язані, вони реалізуються одна через одну. Сутність бюджетної і податкової політики проявляється у сукупності заходів держави у сфері регулювання податкових і бюджетних відносин з метою забезпечення соціально-економічного розвитку країни, тому доцільно досліджувати ці два види діяльності держави у взаємозв'язку і говорити про політику доходів і видатків держави або фіскальну політику.

Серед фахівців існує думка, що необхідно розрізняти фіскальну політику на мікро- і макрорівні. Так, І. Бланк визначає фіскальну політику на мікрорівні як складову фінансової стратегії підприємства, яка полягає у виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів його господарської діяльності [16, с. 205]. На наш погляд, у наведеному визначенні йдеться про податкову політику, тому говорити про фіскальну політику на рівні підприємства недоцільно, тим більше, що підприємство, як економічний суб'єкт, прямо на видатки держави впливати не може.

Е. Забарна тлумачить фіскальну політику як систему регулювання економіки шляхом змін державних видатків та доходів [17]. З аналогічної позиції тлумачить фіскальну політику Л. Аведян – як урядовий вплив на економіку через оподаткування, формування обсягу і структури державних витрат з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [18]. На нашу думку, за такого підходу поза увагою залишається ще одна важлива складова фіскальної діяльності держави, а саме боргова політика. Некоректно буде відносити її до складу тільки дохідної або тільки видаткової складової фіскальної політики держави, оскільки боргова політика є наслідком складних причинно-наслідкових економічних процесів, у результаті яких збільшується потреба у державних видатках, які держава не може покрити власними ресурсами (дохідний аспект боргової політики), а також необхідність збільшення витрат держави у майбутньому на обслуговування і погашення боргу (видатковий аспект боргової політики).

Т. Куценко визначає сутність фіскальної політики як процесу маніпулювання державними видатками та доходами з метою впливу на економічний розвиток суспільства [19]. У цьому тлумаченні, на наш погляд, є неточність, оскільки фіскальна політика повинна бути направлена не тільки на економічний розвиток, але і на згладжування циклічних коливань в економіці. Така ж неточність міститься і у визначенні, наведеному у праці М. Азаров, Ф. Ярошенко, Т. Єфіменко, де фіскальна політика розглядається як



Рис. 2. Підходи до визначення сутності податкової політики держави
Джерело: складено автором

управління доходами та видатками державного бюджету та державних цільових фондів з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни [20]. С. Масліченко визначає фіскальну політику як суб'єктивну форму прояву об'єктивної дії фіскального механізму, як сукупність методологічних принципів, практичних форм організації та методів використання державних фінансів [21]. Недоліком такого трактування є невизначеність мети фіскальної політики, позитивним – наголос на механізмі реалізації. В усіх наведених підходах робиться акцент на одному з головних завдань фіскальної політики – згладжування циклічних коливань, що також, на наш погляд, підвищує значимість дослідження боргової політики держави, яка може виступати як чинником згладжування циклічних коливань, так і навпаки – фактором посилення економічного спаду.

У публікаціях західних вчених, зокрема у працях В. Чарі, Л. Крістіано, П. Кехое [22], К. Лансінга [23] фіскальна політика також розглядається у контексті узгодження політики доходів і видатків з метою згладжування циклічних коливань в економіці. Протягом останніх двадцяти років у дослідженнях західних економістів посилюється тенденція до необхідності узгодження фіскальної та монетарної політики, зокрема у працях К. Адама, Р. Біллі [24], Р. Лукаса, Н. Стокі [25], С. Смітт-Грохе, М. Урібе [26] та ін. Однак головна ідея фіскальної політики залишається незмінною – застосування фіскального інструментарію з метою зменшення циклічних потрясінь в економіці.

Висновки. Узагальнюючи наявні підходи, фіскальну політику визначимо як узгоджену діяльність держави у сфері справляння податків, фінансування витрат держави та здійснення запозичень з метою забезпечення згладжування циклічних коливань в економіці та прогресивного економічного розвитку. Прогресивність економічного розвитку досягається, якщо засобами фіскальної політики досягається скорочення тривалості економічного спаду порівняно із періодом економічного піднесення, в результаті чого не тільки відбувається відновлення економіки, але і її зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексна оцінка фіскальної стабільності в Україні: від 17 червня 2008 р.: звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
2. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелістика): навч. посібник / М.В. Довбенко. – ВЦ «Академія», 2005. – 336 с.
3. Жовтанецький О.М. Фіскальна політика в перехідній економіці України: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01/ О.М. Жовтанецький. – Л., 2002. – 199 с.
4. Лазебнік Л.Л. Сутність та компоненти фінансової політики / Л.Л. Лазебнік // *Фінанси України*. – 2006. – № 1. – С. 66–74.
5. Введение в политологию. Наука о политике / под. общ. ред. проф. Н.И. Горлач, Г.Т. Головченко. – Х.: Региональный ун-т; Харьковский колледж; кафедра общественных наук, 1994. – 248 с.
6. Ирхин Ю.В. Политология: учеб. / Ю.В. Ирхин. – М.: Экзамен, 2006. – 687 с.
7. Пугачев В.П. Политология / В.П. Пугачев. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 576 с.
8. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие / С.Г. Капканщиков. – М.: КНОРУС, 2009.
9. Актуальные проблемы налоговой политики в условиях модернизации экономики: опыт Украины и Белоруссии: монография / П.В. Мельник, С.В. Онышко, Т.А. Везезубова и др.; под ред. С.В. Онышко. – Ирпень: Национальный ун-т ГНС Украины, 2007. – 394 с.
10. Грицюк Т.В. Налогово-бюджетная политика как инструмент макроэкономического регулирования / Т. Грицюк // *Финансы и кредит*. – 2004. – № 13. – С. 42–54.
11. Загорський В.С. Бюджетно-податкова система: теорія і практика: монографія / В.С. Загорський. – Ірпень: Національна академія ДПС України, 2006. – 304 с.
12. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: монографія / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
13. Савченко А.Г. Макроекономіка: підручник / А.Г. Савченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
14. Василик О.Д. Бюджетна система України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
15. Лагутін В.Д. бюджетна та монетарна політика: координація в трансформації економіці: монографія/ В.Д. Лагутін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 248 с.
16. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
17. Забарная Э.Н. Современная экономическая политика / Э.Н. Забарная, С.Х. Харичков. – Одесса: Ин-т проблем рынка и эконом.-эколог. исслед. НАН Украины, 2003. – 336 с.
18. Аведян Л.Й. Економіка / Л.Й. Аведян. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2005. – 220 с.
19. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. – К.: Вид-во «КНЕУ», 2002. – 256 с.
20. Державна фінансова політика та прогнозування доходів бюджету / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін.] – К.: НДФІ, 2004. – 712 с.
21. Масліченко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С.О. Масліченко. – К., 2002. – 19 с [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2002/02msosdr.zip>.
22. Chari V.V., Christiano L.J. and Kehoe P.J. Optimal Fiscal Policy in a Business Cycle Model // *Journal of Political Economy*. – 1994, – Vol. 102. – P. 617–652.
23. Lansing K.J. Optimal Fiscal Policy in a Business Cycle Model with Public Capital // *Canadian Journal of Economics*. – 1998. – Vol. 31– No. 2. P. 337–364.
24. Adam K. and Billi R. Monetary Conservatism and Fiscal Policy // *Journal of Monetary Economics*. – 2008. – No 55. – P. 1376–1388.
25. Lucas R.E. Jr. and Stokey N. Optimal Fiscal and Monetary Policy in an Economy without Capital // *Journal of Monetary Economics*. – 1983. – No. 12. P. 55–93.
26. Schmitt-Grohé S. and Uribe M. Optimal Fiscal and Monetary Policy under Sticky Prices // *Journal of Economic Theory*. – 2004. – № 114 (2). – P. 198–230.

УДК 330.322.2:631

Дудчик О.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового та банківського менеджменту
Дніпропетровської державної фінансової академії***Тищенко Ю.А.***студентка
Дніпропетровської державної фінансової академії***Чудік І.Ю.***студентка
Дніпропетровської державної фінансової академії*

АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF CAPITAL INVESTMENTS OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Висвітлено джерела фінансування капітальних інвестицій. Проаналізовано капітальне інвестування в агропромисловий комплекс. Визначено основні шляхи використання капітальних інвестицій та пріоритетні напрями підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: капітальні інвестиції, агропромисловий комплекс України, основні фонди, матеріально-технічна база, оновлення, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

Освещены источники финансирования капитальных инвестиций. Проанализировано капитальное инвестирование в агропромышленный комплекс. Определены основные пути использования капитальных инвестиций и приоритетные направления повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, агропромышленный комплекс Украины, основные фонды, материально-техническая база, обновление, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

The article highlights the sources of funding for capital investment. Capital investments in the agro-industrial complex are analyzed. The basic ways to use capital investments and priorities for improving the investment attractiveness of the agricultural enterprises are determined.

Keywords: capital investment, agricultural of Ukraine, fixed assets, material and technical base, updates, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Дослідження інвестиційних процесів в економіці завжди перебувало у центрі економічної думки. Актуальність цього питання обумовлена тим, що інвестування є ключовим елементом ефективної господарської діяльності суб'єктів підприємництва та економічного зростання держави загалом.

На сучасному етапі розвиток сільського господарства є одним із пріоритетних напрямів функціонування національної економіки України. Але наявна матеріально-технічна база галузі значно обмежує можливість поліпшення фінансово-виробничих показників сільськогосподарських підприємств. Лише налагоджена система інвестування, в першу чергу капітального інвестування, зможе забезпечити стабілізацію галузі та її прогресивний розвиток.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання інвестиційної діяльності у сфері сільського господарства висвітлено у роботах вітчизняних учених: Я.К. Білоуська, О.М. Голованова, М.Я. Дем'яненко, І.Й. Дороша, М.І. Кісіля, М.М. Кропивки, І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, Т.В. Понедільчук, Н.М. Суліми та ін.

Формування цілей статті (постановка завдання). Проаналізувати джерела формування капітальних інвестицій в Україні, стан та динаміку капітального інвестування в агропромисловий комплекс України у 2009-2013 роках, простежити основні шляхи використання капітальних інвестицій у сільському господарстві та шляхи підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що сільське господарство – базовий елемент агропромислового комплексу, займає одне з найважливіших місць в економіці України. Саме виробничий потенціал аграрного сектору покликаний стати рушійною силою для відродження економіки, підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної, економічної, соціальної діяльності держави.

Зважаючи на важкий стан матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств у частині основних засобів, а саме: зносу машин та обладнання, транспортних засобів, руйнування виробничих будівель, скорочення поголів'я основного стада, існує велика необхідність капітального інвестування галузі. Варто зазначити, що ступінь зносу на початок 2013 року склав 34,6%, тобто третя частина існуючих основних засобів зношена.

Це викликає необхідність негайного їх простого, а при нарощуванні виробництва і розширеного відтворення. Головним джерелом відтворення основних засобів є капітальні вкладення.

Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, а також на розширення, рекон-

струкцію і модернізацію діючих основних фондів підприємства. За рахунок капітальних вкладень проводиться як відновлення списаних, що стали непридатними, основних фондів, так і придбання додаткових засобів праці, необхідних для розширеного відтворення [1, с. 2-3].

Однак сьогодні агропромисловий комплекс (АПК) України потрапив у замкнуте коло: високий ступінь морального і фізичного зносу основних фондів обумовлює суттєві витрати на їх утримання і ремонт, що, своєю чергою, негативно впливає на рівень прибутку і, як наслідок, на можливість фінансування інвестиційних проектів.

Починаючи з 2008 р., спостерігається збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор, проте рівень приросту є диференційованим: у 2008р. – 45%, у 2009р. – лише 3,9%, при значенні цього показника по всій економіці – 6,6%. Структура інвестицій в основний капітал сільського господарства, мисливства та лісового господарства загалом по Україні та регіонах значно відрізняється, що зумовлене значними відмінностями їх інвестиційної привабливості. Основна частина (80%) іноземного капіталу зосереджується у восьми областях України: Дніпропетровській, Київській, Одеській, Донецькій, Запорізькій, Харківській, Львівській. Найбільша їх частка в м. Києві та Київській області – 32,1%. У Житомирську область у 2012 р. надійшло всього 5,1% інвестицій від загального обсягу, що недостатньо для ефективного розвитку регіону. Якщо у 2000 р. обсяг інвестицій в основний капітал в Житомирській області становив 256 млн. грн., що

складає 1,08% від загального обсягу інвестицій в економіку України, то в 2013 р. цей показник збільшився в 10 разів і становив 2755 млн. грн. Водночас у структурі капітальних інвестицій на сільське господарство припадає 15,3% [2, с. 5].

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій за джерелами формування, можна зробити висновок, що протягом 2010-2013 рр. основним джерелом поповнення капітальних інвестицій є фінансові ресурси вітчизняного походження – власні кошти суб'єктів господарювання, організацій та установ (табл. 1).

З огляду на розвинені країни світу, власні кошти: нагромадження у вигляді амортизаційного фонду; прибуток в тій частині, що спрямовується на оновлення та розширення виробництва, дійсно є основним джерелом капітальних вкладень. Але в сучасних умовах власні джерела фінансування капітальних вкладень підприємств АПК України є доволі обмеженими. Це зумовлено низьким рівнем рентабельності виробництва та вартістю основних фондів (а отже, й амортизаційних відрахувань). У країнах з ринковою економікою проблеми оновлення основних фондів та впровадження новітніх технологій вирішуються завдяки гнучкій системі нарахування амортизації. В сільськогосподарських підприємствах України амортизація, як джерело інвестиційних коштів, з року в рік знижується. Основними причинами цього є значне відставання темпів переоцінки основних фондів від їх дійсної вартості в умовах інфляції [4, с. 16].

Щодо такого важливого джерела, як кошти іноземних інвесторів, у 2011-2013 роках вони

Таблиця 1

Динаміка і структура капітальних інвестицій в економіку України за джерелами фінансування [3]

	2010	2011	2012	2013
млн. грн.				
Усього	189060,6	259932,3	293691,9	267728,0
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	10952,2	18394,6	17141,2	6497,8
коштів місцевих бюджетів	6367,7	8801,3	9149,2	7219,2
власних коштів підприємств та організацій	114963,6	152279,1	175423,9	170675,6
кредитів банків та інших позик	23336,2	42324,4	50104,9	40878,3
коштів іноземних інвесторів	4067,7	7196,1	5040,6	4881,2
коштів населення на будівництво власних квартир	4654,2	4470,0	3651,0	6574,9
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	16176,0	15102,9	21975,1	21770,1
інших джерел фінансування	8543,0	11363,9	11206,0	9230,9
у% до загального обсягу				
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
у т.ч. за рахунок				
коштів державного бюджету	5,8	7,1	5,8	2,4
коштів місцевих бюджетів	3,4	3,4	3,1	2,7
власних коштів підприємств та організацій	60,8	58,6	59,7	63,8
кредитів банків та інших позик	12,3	16,3	17,1	15,3
коштів іноземних інвесторів	2,1	2,8	1,7	1,8
коштів населення на будівництво власних квартир	2,5	1,7	1,3	2,5
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8,6	5,8	7,5	8,1
інших джерел фінансування	4,5	4,3	3,8	3,4

Таблиця 2

Капітальні інвестиції у сільське господарство України [3]

	2010		2011		2012		2013	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, млн. грн.	189060,6		259932,3		293691,9		267728,0	
Сільське, лісове та рибне господарство	11567,5	6,1	17039,0	6,6	19411,0	6,1	19059,0	6,7
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	11311,3	6,0	16702,7	6,4	19085,7	6,0	18639,7	6,5

мали тенденцію до спаду і в 2013 році склали лише 4881,2 млн. грн. або 1,8% всіх капітальних інвестицій, що свідчить про невисоку інвестиційну привабливість економіки країни взагалі і сільського господарства зокрема.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій в сільське господарство України у 2010-2013 роках (таблиця 2 і рисунок 1) свідчить про поступове зростання капітальних інвестицій в цю галузь протягом 2010-2012 років і спад в 2013 році. Водночас питома вага інвестицій в сільське господарство в загальній сумі інвестицій в 2013 році порівняно з 2012 роком зросла з 6,1% до 6,7%. Це свідчить про зростання популярності галузі на фоні загального зменшення капітальних інвестицій в економіку України. Основними причинами зменшення об'ємів інвестування стали погіршення становища національної економіки, криза політичної системи, зміна законодавчої та виконавчої влади в країні тощо.

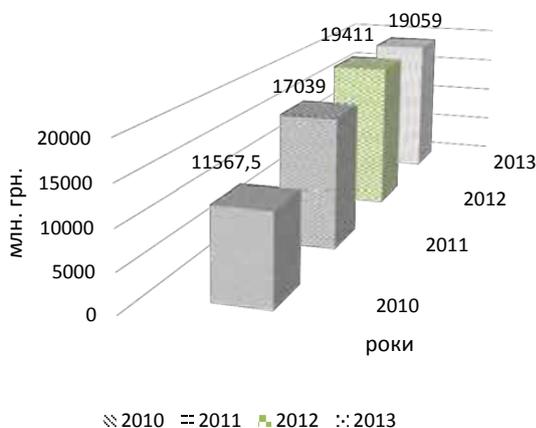


Рис. 1 Динаміка капітальних інвестицій в сільське господарство України

Індекси капітальних інвестицій у 2011-2013 роках (табл. 3) більш повно характеризують динаміку зміни обсягів капітальних інвестицій.

Обсяги капітальних інвестицій в АПК України поступово знижується: у 2012 році порівняно з 2011 роком обсяг капіталовкладень знизився на 20,9 пунктів, а у 2013 році скорочення відбулось на 12,7 пунктів, порівняно з 2012 роком і на 33,6 пунктів щодо 2011 року. Динаміка має негативну тенденцію, що в подальшому може призвести до повного зносу основних засобів та занепаду галузі.

Таблиця 3

Індекс капітальних інвестицій сільського господарства (у відсотках до відповідного періоду попереднього року) [3]

	2011	2012	2013
Сільське, лісове та рибне господарство	133,7	112,8	100,1
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	134,1	113,2	99,6

За прогнозами Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» у 2014 році обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство слід очікувати на рівні 17 млрд. грн., що на 7% нижче відповідного показника 2013 року.

Їх висновок ґрунтується на результатах I півріччя 2014 року. За січень-червень обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство України, як і загалом по економіці, склали 82% порівняно з відповідним періодом 2013 року. Прямі іноземні інвестиції за цей період скоротилися майже на 105 млн. дол. [5].

Тому закономірно постає питання: «Які заходи допоможуть реанімувати інвестиційну привабливість сільського господарства?»

Капітальні інвестиції визначають розвиток матеріально-технічної бази підприємства, вони необхідні для збільшення виробничих потужностей, прискорення темпів науково-технічного прогресу, слугують фактором посилення незалежності господарюючих суб'єктів в умовах ринку. Роль капітальних інвестицій визначається наступними моментами: вони є головним фактором створення основних фондів, реконструкції та розширення підприємств; здійснюють регулювання пропорцій та темпів розвитку основних фондів.

Капітальні вкладення – головне джерело створення та оновлення основних засобів, отже, підвищення технічного рівня підприємства і якості продукції, що випускається.

Пріоритетними напрямками підвищення рівня інвестиційної привабливості АПК України є реалізація стратегії інноваційного розвитку сільського господарства та залучення інвестицій у високотехнологічні напрями розвитку сільськогосподарського виробництва, а також удосконалення організаційно-правового механізму інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств для залучення іноземних капітальних інвестицій. Також цьому буде

сприяти підвищення купівельної спроможності сільськогосподарських товаровиробників, захист вітчизняних товаровиробників від конкуренції імпортованих товарів на внутрішньому ринку, підвищення платоспроможного попиту населення [6, с. 279].

Першочерговими напрямками формування сприятливого інвестиційного клімату, на думку урядових інстанцій, є:

– зміцнення системи захисту та забезпечення жорсткого дотримання гарантій прав приватної власності через удосконалення законодавства з питань банкрутства та протидії протиправному поглинанню і захопленню підприємств;

– посилення протидії корупції в органах державної влади, що надають послуги інвесторам при реалізації інвестиційних проектів шляхом запровадження прозорих і єдиних правил для всіх суб'єктів економічної діяльності, запровадження вичерпних переліків критеріїв і вимог до інвесторів щодо прийняття рішень у сфері інвестиційної діяльності, впровадження контролю за дотриманням інтересів учасників інвестиційної діяльності;

– удосконалення механізму «єдиного інвестиційного вікна» шляхом реалізації Концепції створення та функціонування автоматизованої системи «Єдине вікно подання електронної звітності» з метою мінімізації участі інвестора та скорочення часу проходження дозвільних і погоджувальних процедур у різних сферах інвестиційної діяльності з урахуванням їхньої специфіки;

– перегляд існуючої системи надання податкових пільг і державної фінансової допомоги, виданих на індивідуальній чи галузевій основі, з погляду забезпечення конкурентного середовища, зменшення підстав вчинення корупційних дій;

– удосконалення системи державних закупівель як механізму стимулювання господарської та інвестиційної діяльності підприємств шляхом розбудови прозорих процедур, забезпечення рівного доступу до участі у тендерах вітчизняних й іноземних підприємств [7].

Висновки. Капітальні інвестиції в сільське господарство України є важливою складовою їх господарської діяльності. Однак з проведеного дослідження можна зробити висновок, що со-

годні інвестиції в розвиток аграрного сектору за рахунок усіх джерел фінансування не забезпечують навіть простого відтворення основних засобів. Підприємства у цій сфері відчувають гостру нестачу коштів для оновлення матеріально-технічної бази, що уповільнює її розвиток.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій в АПК України показав, що галузь є не досить привабливою як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів. Цьому сприяє низка факторів, а саме: критичний знос основних засобів сільськогосподарських підприємств, нестабільна економічна та політична ситуація в країні, високий рівень інфляції тощо.

Заходи, запропоновані для підвищення рівня інвестиційної привабливості АПК, не зможуть миттєво зробити галузь привабливою для інвесторів, але допоможуть стабілізувати нинішнє становище сільськогосподарських підприємств, поліпшити їх фінансово-виробничі показники та закласти надійний фундамент для ефективної діяльності у сфері інвестування взагалі та капітального інвестування агропромислового комплексу України зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івченко Н.М. Інвестування у галузі сільського господарства як пріоритетна сфера ефективного функціонування національної економіки України / Н.М. Івченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1.
2. Кравчук Н.І. Сучасний рівень інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств / Н.І. Кравчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11).
3. Державна служба статистики: Інвестиції та основні засоби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Савіцька С.І. Інвестиційний розвиток сільського господарства в сучасних умовах / С.І. Савіцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 16-19.
5. FINBALANCE – незалежне Інтернет-видання про фінанси та економіку України й світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/>.
6. Понедільчук Т.В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці України / Т.В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1 (42). – С. 276-281.
7. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1550/.

УДК 336.1:35

Ілащук С.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Буковинського державного фінансово-економічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ КОНТРОЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

TRANSFORMATIONAL CHANGES OF CONTROL FUNCTIONS OF APPLICATION OF FUNDS OF LOCAL BUDGETS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні засади проведення фінансового контролю з боку органів місцевого самоврядування. Із врахуванням зарубіжного досвіду та української практики в Україні обґрунтовано доцільність проведення попереднього громадського бюджетного контролю. Досліджено проблеми проведення фінансового контролю на місцевому рівні, що обумовлені слабкістю методологічної та теоретичної бази, та доведено необхідність доповнення правової бази нормативно-правовими актами, де були б висвітлені організаційно-технічні аспекти щодо проведення фінансового контролю в місцевих органах влади.

Ключові слова: контроль, фінансовий контроль, бюджетні слухання, бюджетний контроль, громадський контроль.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические основы проведения финансового контроля со стороны органов местного самоуправления. С учетом зарубежного опыта и украинской практики в Украине обоснована целесообразность проведения предварительного общественного бюджетного контроля. Исследованы проблемы проведения финансового контроля на местном уровне, которые обусловлены слабостью методологической и теоретической базы, и доказана необходимость дополнения правовой базы нормативно-правовыми актами, где были бы освещены организационно-технические аспекты по проведению финансового контроля в местных органах власти.

Ключевые слова: контроль, финансовый контроль, бюджетные слушания, бюджетный контроль, общественный контроль.

ANNOTATION

The article reviews the theoretical foundations of financial control by the local authorities. In light of international experience and practices in Ukraine, expediency of prior public budget control is proved. It is stated that the problems of financial control at the local level are determined by the weakness of the methodological and theoretical framework and the necessity of complement of the legal framework by regulations, which would highlight the organizational and technical aspects of financial control among local authorities.

Keywords: control, financial control, budget hearings, budget control, social control.

Постановка проблеми. Однією з останніх тенденцій розвитку України як незалежної держави є посилення ролі та значення органів місцевого самоврядування у соціально-економічному розвитку регіонів. Водночас в якості джерел фінансових ресурсів для розбудови територій все більше використовуються кошти не лише місцевих бюджетів, а й інші ресурси. Це зокрема кредити фінансових інститутів, внутрішні та зовнішні інвестиції, позики місцевих органів влади тощо. Але для розрахунку з кредиторами та інвесторами використовуються і бюджетні ресурси (зокрема подібна практика застосовується при погашенні облігацій місцевих позик).

Це потребує посиленого фінансового контролю за складанням та виконанням місцевих бюджетів, оскільки у разі фінансових ускладнень щодо їх виконання, насамперед страждає населення цих регіонів, що є неприйнятним для економіки країни.

Крім того, в країнах, де ринкова економіка та рівень суспільної свідомості лише формуються, потреба в державному регулюванні та контролі більша, ніж в сталих і розвинених державах. А технічний і суспільний прогрес обумовлюють необхідність постійного зростання вимог до організації та масштабів фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок методологічного дослідження проблематики фінансового контролю мають праці економістів зарубіжної та вітчизняної науки. Так, теоретичні та практичні аспекти організації та методології фінансового контролю досліджуються в працях науковців, серед них В.Д. Андреев, О.Д. Василик, Е.А. Вознесенський, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, В.Г. Линник, А.В. Мамишев, П.В. Мельник, Ю.І. Осадчий, К.В. Павлюк, В.М. Родіонова, Є.М. Романів, В.В. Сошко, І.Б. Стефанюк, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук, С.О. Шохін та багато інших вчених-економістів. Узагальнення результатів аналізу наукових праць та нормативних документів відображає діючу систему фінансового контролю та зумовлює розширення творчих наукових підходів у розвиток теорії та практики державного фінансового контролю, зокрема і контролю, що проводиться органами місцевого самоврядування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до опрацьованих досліджень провідних фахівців питання фінансового контролю виникає необхідність дослідити можливості фінансового контролю за формуванням і виконанням місцевих бюджетів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є дослідження та аналіз діючої системи фінансового контролю щодо активізації попереднього громадського бюджетного контролю. Переваги подібної форми контролю на місцевому рівні підвищенню ефективності організації бюджетного процесу та діяльності органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетно-фінансовий контроль в органах міс-

цевої влади України перебуває у процесі становлення і цілісна система фінансового контролю в цій сфері поки що не склалася. З іншого боку, потреба вирішення питання щодо реформування системи контролю за формуванням і виконанням місцевих бюджетів в Україні обумовлена необхідністю: підвищення рівня прозорості та контрольованості формування та виконання місцевих бюджетів; забезпечення незалежності контрольних органів від виконавчої влади та динаміки політичних змін у країні; переходу до децентралізованої системи контролю при збереженні централізації методичної бази, навчання і контролю гарантії якості.

Посиленню контролю за формуванням і виконанням місцевих бюджетів в Україні, на думку автора, сприятиме низка заходів щодо запровадження зовнішнього незалежного контролю за місцевими бюджетами.

Сьогодні в Україні існує система внутрішнього контролю в місцевих органах влади і за виконанням місцевих бюджетів. В той же час зовнішній контроль – не сформований. А відповідно до світової практики і практики дореволюційної Росії органи зовнішнього контролю є невід'ємною складовою контрольної системи.

У більшості розвинутих країн вдалося створити ефективну систему державного управління і контролю, залучити громадян до вирішення найбільш болючих соціальних та економічних проблем міського значення, зокрема до участі у бюджетному процесі на місцевому рівні.

Участь громадян у бюджетному процесі є однією з найбільш важливих форм їх залучення до управління місцевими справами. Бюджет у концентрованому вигляді відображає збалансування інтересів різних політичних сил і соціальних груп щодо того, як мають витратитися суспільні кошти.

Традиційно склалося так, що громадяни беруть участь у бюджетному процесі через представницькі форми демократії. Так, бюджет країни затверджується парламентом, персональний склад якого за тією чи іншою виборчою системою обирається народом. Бюджет суб'єкта федерації у країнах з федеративним устроєм також схвалюється парламентом, обраним населенням штату, землі, провінції чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, яка є суб'єктом федерації. Подібна схема використовується і при затвердженні бюджетів територіальних колективів різного рівня. Наприклад, бюджет територіальної громади міста в Україні затверджується міською радою, яку обирають члени територіальної громади міста.

Представницькі органи законодавчої влади і місцевого самоврядування впливають на всі стадії бюджетного процесу. Зокрема, це стосується розробки проекту бюджету, його розгляду, ухвалення бюджету, виконання бюджету, а також затвердження звіту про його виконання.

Принципово важливим етапом бюджетного процесу є розробка проекту бюджету, що, як ві-

домо, забезпечується центральною виконавчою владою, виконавчою владою суб'єктів федерації або виконавчими органами суб'єктів місцевого самоврядування. На цьому етапі формуються основні цілі та пріоритети у використанні бюджетних коштів. Відтак основи бюджетної політики закладаються вже на першому етапі бюджетного процесу. Враховуючи це, законодавчі органи і представницькі органи місцевого самоврядування в різних країнах сформувавши або продовжують формувати правове поле, яке б визначало параметри діяльності як виконавчої влади, так і виконавчих органів місцевого самоврядування відповідно до попередньо сформульованих цілей і пріоритетів, які встановлюються законодавчою владою або представницькими органами місцевого самоврядування. Таку функцію, наприклад, в Україні виконують «основні напрями бюджетної політики на майбутній рік» (бюджетна резолюція), які затверджуються щороку Верховною Радою України.

Слід наголосити, що законодавство України не встановлює порядку і процедур попереднього визначення цілей та пріоритетів бюджетної політики, які обумовлюються представниками органами місцевого самоврядування для їх виконавчих органів. Хоча зарубіжний досвід свідчить, що саме таке попереднє визначення цілей і пріоритетів бюджетної політики на місцевому рівні значно підвищує ефективність діяльності представницьких органів місцевого самоврядування і відтак представницької демократії на цьому рівні.

Зарубіжний досвід участі громадян у бюджетному процесі через законодавчі та представницькі органи місцевого самоврядування засвідчив певну обмеженість можливостей представницької демократії.

По-перше, законодавчі органи і представницькі органи місцевого самоврядування не завжди знаходять оптимальні варіанти врахування суспільних інтересів у бюджетному процесі. Нерідко обрані народом представники відриваються від інтересів свого народу.

По-друге, зарубіжна та вітчизняна практика показала, що виконавча влада і виконавчі органи місцевого самоврядування іноді діють в інтересах певних груп лобювання, вплив яких неспроможна обмежити представницька демократія. Як наслідок, існують диспропорції як в територіальному розподілі бюджетних коштів, так і в окремих секторах соціальної сфери, що фінансуються з бюджету. Ефективність парламентського контролю за діяльністю виконавчої влади і контролю представницьких органів місцевого самоврядування за діяльністю виконавчих органів місцевого самоврядування цій сфері, яка знову ж таки засвідчує досвід різних країн, часто залишається низькою.

По-третє, нерідко виборці мало поінформовані про діяльність органів законодавчої влади та представницьких органів місцевого самоврядування у бюджетному процесі. Досить обме-

женим залишається арсенал форм впливу виборців на вибраних представників як до органів законодавчої влад, так і до представницьких органів місцевого самоврядування. Внаслідок цього виборці в багатьох випадках усуваються від реальної участі у бюджетному процесі.

Зарубіжний досвід останніх десятиліть свідчить, що більшість країн з розвинутими традиціями представницької демократії активно розвивають форми прямої участі громадян в управлінні державними та місцевими справами, і, зокрема, в бюджетному процесі. Такий вид демократії названо партисипативною демократією, або демократією участі [1, с. 28-29].

Загалом пратисипативна демократія (на прикладі громадських слухань) в нашій державі знаходиться поки що в зародковому стані. З метою участі громадян у бюджетному процесі в Україні мають бути створені відповідні правові та інституційні передумови, а також запроваджені механізми залучення громадян до бюджетного процесу.

Із представницькою демократією та демократією участі громадян в управлінні державними та місцевими справами в бюджетному процесі важлива роль належить так званій дорадчій демократії. Дорадча демократія є однією з найбільш сучасних форм залучення громадян до управління державними та місцевими справами. Така демократія активно розвивається у розвинутих країнах Європи. Дорадча демократія передбачає залучення громадян до управління державними місцевими справами шляхом створення в системі місцевого самоврядування різноманітних дорадчих структур. Такі структури виконують консультативну, узгоджувальну функції, нерідко репрезентують специфічні групові інтереси, інтереси малих груп населення, що дозволяє ухвалювати рішення не тільки в інтересах більшості населення, а й в інтересах всього населення. Відтак дорадча демократія дозволяє ухвалювати такі рішення, які попереджують можливі конфлікти між більшістю і меншістю, між різними соціальними групами. Все це безпосередньо відображається на бюджетному процесі. За допомогою дорадчої демократії бюджетний процес може бути організований так, коли усі мешканці територіальної громади матимуть потенційну можливість забезпечити свої інтереси в бюджеті місцевого самоврядування.

Розвиток дорадчої демократії є важливим завданням для України. Дорадча демократія може стати важливим інструментом в організації та проведенні бюджетних слухань.

Обґрунтувавши необхідність запровадження системи бюджетних слухань на місцевому рівні в Україні, висвітливо основні організаційні аспекти практичної реалізації цього процесу [1, с. 32].

Бюджетні слухання є однією з процедур бюджетного процесу. Вони проводяться на стадії складання проекту бюджету територіальної гро-

мади. У процесі бюджетних слухань здійснюється також презентація проекту бюджету – оприлюднення на бюджетних слуханнях основних цілей та завдань, які мають бути розв'язані в процесі реалізації бюджету наступного року, а також основних показників, що характеризують дохідну та видаткову частину бюджету з метою вивчення, врахування та узгодження інтересів членів територіальної громади під час доопрацювання проекту бюджету

Бюджетні слухання є формою залучення громадян до участі у місцевих справах. Такі слухання є механізмом ухвалення органами місцевого самоврядування рішень, узгоджених з інтересами територіальної громади. Слухання виконують кілька важливих функцій, зокрема: узгоджувальну, дорадчу та директивну.

Узгоджувальна функція бюджетних слухань реалізується шляхом узгодження інтересів територіальної громади з планами та рішеннями органів місцевого самоврядування.

Дорадча функція реалізується шляхом консультацій органів місцевого самоврядування з членами територіальної громади в процесі пошуку найбільш оптимальних рішень.

Директивна функція реалізується шляхом ухвалення органами місцевого самоврядування рішень на основі волевиявлення територіальної громади.

Під час слухань здійснюється всебічне вивчення місцевих проблем. Водночас враховуються інтереси та позиція усіх зацікавлених сторін, які впливають на перебіг ухвалення рішень органів місцевого самоврядування. У процесі проведення бюджетних слухань розглядаються проекти бюджетних документів, заслуховуються виступи посадових осіб органів місцевого самоврядування, фахівців, незалежних експертів, представників об'єднань громадян, а також виступи інших зацікавлених громадян.

Під час організації бюджетних слухань доцільно забезпечити найбільш широке представництво учасників таких слухань та виявити усі думки щодо запропонованих бюджетних документів та альтернативні проекти рішень, що допоможе визначити найбільш оптимальні та ефективні з них.

У процесі бюджетних слухань не ухвалюються рішення обов'язкового характеру, а лише виробляються рекомендації для представницьких та виконавчих органів місцевого самоврядування.

Бюджетні слухання сприяють інформуванню громадян про перебіг бюджетного процесу, підвищують їх відповідальність за наслідки рішень органів місцевого самоврядування.

Бюджетні слухання дозволяють органам місцевого самоврядування отримати підтримку громадян щодо основних проектів та програм, а також інших заходів соціально-економічного характеру, які будуть фінансуватися за рахунок бюджету у наступному бюджетному періоді.

Для забезпечення успішного проведення бюджетних слухань мають бути виконані такі пе-

редумови. По-перше, проекти бюджетних документів, які виносяться на розгляд бюджетних слухань, повинні бути попередньо обговорені у виконавчих органах місцевого самоврядування, комісіях чи комітетах місцевих рад. По-друге, бюджетні слухання мають організовуватися кваліфікованими фахівцями і професійними службовцями органів місцевого самоврядування. По-третє, органи місцевого самоврядування мають забезпечити необхідне представництво зацікавлених сторін у бюджетному процесі на бюджетних слуханнях і коло їх учасників. По-четверте, необхідно попередньо поінформувати територіальну громаду про дату, місце і час проведення бюджетних слухань. По-п'яте, на бюджетні слухання мають бути запрошені незалежні експерти та консультанти з бюджетних питань.

Як бачимо, без створення контрольних фінансових ланок в округах, великомасштабних і багатозначних територіальних системах, механізм регулювання суспільного відтворення не завершений і нормально функціонувати не може. Місцевий фінансовий контроль – невід'ємна частина апарату державного управління країною.

Існуючий сьогодні в Україні порядок входження бюджетного фінансового контролю у систему державної влади перетворює його з особливого незалежного наглядового органу в структуру, фінансовий нагляд і контроль якої – безсилі.

Нині в Україні відсутні аналітичні узагальнення проведених контрольних заходів, за допомогою яких можна було б кількісно узагальнити фінансово-економічний стан місцевих бюджетів, виявляти небезпечні тенденції та проблеми в бюджетній сфері.

Для вирішення цієї проблеми необхідно вирішити проблему аналізу і оцінки ефективності функцій бюджетно-фінансового контролю на рівні суб'єкта такого контролю.

Сьогодні існують різноманітні погляди з приводу критеріїв і показників ефективності діяльності контрольних-рахункових органів. Ефективність розглядається як кількість виявлених правопорушень, кількість проведених судових розглядів справ, як зростання рівня інформаційної прозорості при проведенні контролю та ін. Одним із критеріїв ефективності фінансового контролю є його економічність.

Економічність контрольних заходів і відповідно до цього зростання ефективності фінансового контролю може бути досягнена за умов підвищення якості роботи інспекторського складу, який повинен виявляти максимально можливу кількість порушень, зниження собівартості контрольної роботи.

Одночасно слід наголосити, що кількість і обсяги виявлених порушень може скорочуватися по мірі підвищення результативності контролю, а скорочення собівартості контрольної роботи обмежується необхідним рівнем її якості. В ідеалі фінансовий контроль повинен призводити до зменшення порушень і в перспективі він повинен мати профілактичний характер.

Для вдосконалення законодавчого регулювання контролю за виконанням місцевих бюджетів необхідно доповнити правову базу нормативно-правовими актами, де були б висвітлені організаційно-технічні аспекти щодо проведення фінансового контролю в місцевих органах влади.

Висновки. Запровадження громадських бюджетних слухань як однієї з форм попереднього недержавного бюджетного контролю в органах місцевої влади сприятиме подальшому розвитку місцевої демократії в Україні, підвищенню ефективності організації бюджетного процесу та діяльності органів місцевого самоврядування. Вдосконалення і трансформація напрямів контрольної діяльності завершить створення правових основ функціонування цілісної системи фінансового контролю в Україні, сприятиме зміцненню державної влади, місцевого самоврядування і стабільності фінансової системи, становленню ефективної системи державного контролю взагалі та зростанню ролі держави в регулюванні соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко В.І. Бюджетні слухання: метод. рек. щодо орг. та проведення бюдж. слухань в органах місц. самоврядування України / В.І. Кравченко, О.Ю. Кучеренко, І.І. Гейдор та інші. – К.: НДФІ, 2000. – 120 с.
2. Василенко И. Связь с общественностью в государственных организациях и местных органах власти: западный опыт / И. Василенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ptpu.ru>.
3. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) / В.О. Шевчук. – К.: Київський державний торговельно-економічний університет, 1998. – 371 с.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є.В. Колюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Табунщикова Т.Ф. Муниципальный финансовый контроль в Российской Федерации: состояние, проблемы и перспективы / Т.Ф. Табунщикова // Ханты-Мансийский автономный округ / Государственный институт системного анализа Счетной палаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://srv1.nasledie.ru>.

УДК 336.717.3

Коваленко В.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи**Одеського національного економічного університету***ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ:
РЕАЛІЇ ТА РОЗВИТОК НА МАЙБУТНЄ****DEPOSIT ACTIVITY OF BANKS OF UKRAINE:
REALITIES AND DEVELOPMENT FOR THE FUTURE****АНОТАЦІЯ**

Розглянуто актуальні проблеми депозитної діяльності банків. Проаналізовано сучасний стан депозитного ринку України. Обґрунтовано основні концептуальні положення функціональної організації депозитної діяльності банків. Визначено основні напрями удосконалення депозитної діяльності банків.

Ключові слова: депозитна діяльність, депозитна політика, банківські установи, депозитний ринок, депозитні послуги.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены актуальные проблемы депозитной деятельности банков. Проанализировано современное состояние депозитного рынка Украины. Обоснованы основные концептуальные положения функциональной организации депозитной деятельности банков. Определены основные направления совершенствования депозитной деятельности банков.

Ключевые слова: депозитная деятельность, депозитная политика, банковские учреждения, депозитный рынок, депозитные услуги.

ANNOTATION

The issues of the deposit activity of banks are considered in the article. The condition of modern deposit market of Ukraine is analysed. The substantive conceptual provisions of functional organization of deposit activity of banks are substantiated. Basic directions for improvement of deposit activity of banks are determined.

Keywords: deposit activity, deposit policy, banking institutions, deposit market, deposit services.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи спричинив загострення конкуренції між банками за ресурси та ефективні напрями їх розміщення. Зазначене призвело до поступового зниження прибутковості банківської діяльності. Тому для підвищення стійкості та прибутковості діяльності за необхідне є удосконалити власну депозитну діяльність банків. Особливо зазначене актуалізується у період підвищення ризиковості діяльності під впливом процентного, валютного та ринкового ризиків.

З метою підтримки власної конкурентоспроможності банківські установи змушені пропонувати своїм клієнтам нові депозитні продукти, удосконалювати депозитну політику, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність.

У вітчизняному банківництві для забезпечення ефективної депозитної діяльності відповідно до вимог ринкової економіки велике значення має розробка та впровадження системи депозитних рахунків. До головних елементів цієї системи належать: форми депозитних рахунків, режими здійснення депозитних операцій, порядок розміщення коштів на депози-

тах; умови їх вилучення, встановлення строків зберігання коштів, регулювання величини процентних виплат. Але залишаються актуальними питання формування постійної депозитної бази, механізми навіювання ризиків та трансформації депозитної бази у прибуткові активи з метою отримання достатнього рівня норми прибутку, що, своєю чергою, впливає на рівень капіталізації банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення депозитної діяльності банківських установ відіграє важливу роль у системі загального банківського менеджменту, про що свідчить постійна увага до вивчення цього аспекту з боку дослідників – науковців та практиків. Зокрема, це питання вивчали у своїх працях такі вчені, як Г. Азаренкова, М. Алексеєнко, М. Волошин, О. Дзюблюк, А. Кириченко, О. Колодізев, О. Кравченко, Л. Кузнецова, О. Лаврушин, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, Л. Примостка, Т. Смовженко та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Незважаючи на значну кількість публікацій з питання, що вивчається, залишається невизначеним питання формулювання нової концепції депозитної діяльності банків, яка б була спрямована на забезпечення фінансово стійкої банківської діяльності та підвищення соціальної відповідальності банків з приводу залучення коштів та механізмів своєчасного їх повернення. Тому основною метою написання статті є визначення основних концептуальних засад формування ефективної депозитної діяльності вітчизняних банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність ресурсного потенціалу є важливою передумовою ефективного функціонування банківської установи, тому менеджмент депозитної діяльності банків, ефективна політика здійснення ним депозитних операцій є важливим завданням загальної системи стратегічного менеджменту, а підходи до залучення ресурсів потребує особливої уваги в умовах конкурентної боротьби між банками за клієнтів та їх вклади.

Важливим аспектом удосконалення депозитної діяльності можна вважати розширення спектра банківських послуг, які б надавалися в комплексі із депозитним обслуговуванням [1].

Ефективно організована депозитна діяльність банків може стати визначним фактором їх надійності, фінансової стабільності, передумовою досягнення показників платоспроможності та ліквідності.

Слід зазначити, що депозитна діяльність банків кореляційно залежить від обраної концепції формування та реалізації депозитної політики. Своєю чергою, депозитна політика банку – це складне економічне явище; її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [2].

В основі формування депозитної політики лежать як загальні, так і специфічні принципи (табл. 1) [3; 4; 5].

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи цим ефективність і оптимізацію його депозитної політики.

З метою формування певних рекомендацій щодо збільшення ресурсної бази банків за рахунок депозитних ресурсів необхідно проаналізувати стан депозитних ресурсів на фінансовому ринку України.

Насамперед необхідно визначитися з процесом, який пов'язаний із формуванням зобов'язань, їх подальшим розміщенням у активи та своєчасним погашенням. Динаміка та вагомість коштів, залучених банком з депозит-

них та недепозитних джерел, представлена на рисунку 1.

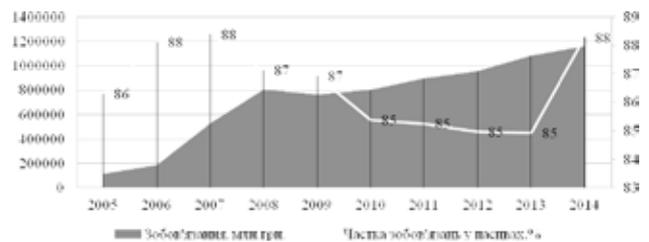


Рис. 1. Динаміка зобов'язань банків України за 2005-2014 рр., на початок періоду (складено автором на основі використання матеріалів [6])

Як свідчать дані рисунку 1, що загальна динаміка банківських зобов'язань відповідала умовам економічного середовища: їх обсяги стабільно зростали протягом періодів стабілізації економіки. На підставі цього можемо зробити висновок, що для формування банками депозитних ресурсів необхідно насамперед стабілізувати середовище їх операційної діяльності та забезпечити достатній рівень довіри до банківської системи.

У період стабілізації економічних процесів значними темпами зростали кошти фізичних осіб (рис. 2). Як видно з представлених даних, кошти суб'єктів господарювання за період дослідження зростали, але меншими темпами, ніж кошти фізичних осіб (на 212 133 млн. грн. або більше, ніж у п'ять разів). Відповідно, їх частка в зобов'язаннях за період дослідження зменшилась на 13 в. п. і склала 22%. Динаміка коштів суб'єктів господарювання мала схожу динаміку з коштами фізичних осіб, але їх залишки мали менші коливання: зростання до початку 2009 року; у період кризи

Таблиця 1

Принципи формування депозитної політики банків

Принципи		Характеристика принципу
Загальні принципи	Принцип наукової обґрунтованості	Повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Принцип цілісності системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики банку загалом. Вона має первинний характер щодо політики у сфері активних операцій
	Принцип комплексного підходу	Розробка теоретичних основ, пріоритетних напрямів депозитної політики та оцінка підсумку підхідності від розміщення депозитів з точки зору стратегії розвитку банку
	Принцип оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних для цього етапу розвитку банку тактичних напрямів і методів. Визначає цілі й обсяги залучених банківських ресурсів та ефективну їх реалізацію
	Принцип єдності елементів	Усі елементи депозитної політики розглядаються не ізольовано, а у взаємозв'язку і взаємозалежності
Специфічні принципи	Принцип забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує цінову політику банку, вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміни ринкових цін на депозити для регулювання прибутковості та зниження очікуваних витрат. Відсоткові ставки орієнтовані на ринкову кон'юктуру
	Принцип безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо забезпечення банківської таємниці за їх рахунками, а також підтримання оперативної ліквідності банку
	Принцип забезпечення надійності	Від надійності банку залежить рівень ризику клієнта щодо повернення депозиту і сплати відсотків. Якість і кількість залучених коштів відображає стабільність і надійність банку

Таблиця 2

**Зміни в поведінці споживачів депозитних послуг внаслідок банківської кризи
(складено автором з використанням джерела [7])**

Характеристики	До кризи	Після кризи	Висновки
Строковість депозитів	6–12 місяців	До 3 місяців	Клієнти зменшують строки вкладень. Важливим фактором є можливість вибору дати закінчення депозитного договору
Валюта вкладів	Переважання гривневих вкладів	Підвищення частки вкладів в іноземній валюті	Відбувається активна диверсифікація портфельів депозитів по валютам.
Типи продуктів	Максимальні відсоткові ставки та можливість поповнення	Можливість зняття та рівень відсоткових ставок	Для клієнта пріоритетним є можливість зняття депозитів та підвищення ставки при збільшенні розмірів депозитів
Стратегії клієнтів	Рівномірний розподіл клієнтів по банках залежно від їх стратегії	Різкий розподіл клієнтів на «гравців» та «вкладників»	Частина клієнтів є «гравцями», що обирають банки, які пропонують дуже високі відсоткові ставки, інші – стабільність та гарантії

2008-2009 рр. – скорочення залишків на 28724 млн. грн.; за 2009-2014 рр. – стабільне зростання кожного року, що призвело до нарощення ресурсів на 137 057 млн. грн.

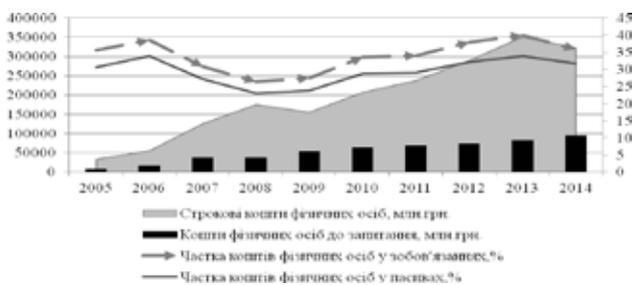


Рис. 2. Динаміка коштів фізичних осіб у банках України за 2005-2014 рр., на початок періоду (складено автором на основі використання матеріалів [6])

Отже, ми можемо стверджувати про вплив на формування депозитних ресурсів банків їх депозитної політики, соціальної відповідальності та фінансової грамотності населення (якщо враховувати чинники ринкової економіки без політичних рішень).

У випадках кризових явищ депозитна діяльність банків повинна бути спрямована на розробку депозитної стратегії, яка направлена на залучення нових клієнтів, а саме: стратегія розвитку та стратегія диверсифікації; утримання існуючих клієнтів (стратегія проникнення); впровадження нових напрямків розвитку в продуктах та послугах (інноваційна стратегія).

Якщо проаналізувати поведінку суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств під час кризи, то можна виділити основні елементи, які впливають на формування депозитної бази банків (табл. 2).

Отже, можна стверджувати, що депозитна діяльність банків залежить від поведінки суб'єктів економічної діяльності та домашніх господарств, а також розробленої депозитної політики, включаючи їх соціальну відповідальність.

Висновки. Можемо стверджувати, що депозитна діяльність банків насамперед пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на вигідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників та кредиторів.

З метою удосконалення зазначеного процесу вважаємо за доцільне:

- введення диференційованих норм до капіталів банків, що приймають строкові вклади від депозитних осіб;
- фонд гарантування вкладів фізичних осіб повинен підвищити диференціацію ставок збору по валютних та гривневих депозитах;
- ініціювання прийняття законодавчих норм щодо перегляду положень дострокового розірвання депозитних договорів;
- у межах проектів поширенням фінансової грамотності, за необхідне є проведення інформування громадян про переваги депозитів. Окрім поліпшення захищеності та умов депозитів, необхідно також боротись із нерозумінням широкого загалу можливостей та переваг банківських послуг із стереотипами щодо їх ненадійності;
- альтернативою ощадним вкладом (але не заміщенням) повинні стати додаткові типу депозитів, які заохочують довгострокові заощадження у гривні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрієва О.А. Оптимізація депозитної діяльності комерційного банку / О.А. Дмитрієва // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 138-145.
2. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення / Т. Андрушків // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3–13.
3. Олексенко М.В. Депозитна політика банків на сучасному етапі / М.В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4 (16). – С. 166-169.
4. Шульга Н.П. Банківський контролінг: підручник / Н.П. Шульга. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 437 с.
5. Бартош О.М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О.М. Бартош // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 97–101.

6. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>.
7. Крухмаль О.В. Депозитна стратегія банків України в умовах фінансової кризи / О.В. Крухмаль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XII Всеукраїнської науково-практичної конференції (12-13 листопада 2009) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Т. 2. – С. 92-93.

УДК 336.025

Коваленко К.В.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF ASSESSING EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Викладено огляд основних підходів до розуміння та оцінювання ефективності державного фінансового контролю. Проаналізовано методiku оцінювання ефективності роботи вищого органу фінансового контролю України. Запропоновано критерії та показники оцінки ефективності зовнішнього державного фінансового контролю, сформульовано рекомендації щодо подальшого застосування цього підходу у практичній діяльності Рахункової палати України.

Ключові слова: державні фінанси, зовнішній державний фінансовий контроль, оцінювання ефективності, критерії ефективності, вищий орган фінансового контролю, аудит державних фінансів.

АННОТАЦИЯ

Изложен обзор основных подходов к пониманию и оцениванию эффективности государственного финансового контроля. Проанализирована методика оценки эффективности работы высшего органа финансового контроля Украины. Предложены критерии и показатели для оценивания эффективности внешнего государственного финансового контроля, сформулированы рекомендации относительно дальнейшего применения данного подхода в практической деятельности Счетной палаты Украины.

Ключевые слова: государственные финансы, внешний государственный финансовый контроль, оценивание эффективности, критерии эффективности, высший орган финансового контроля, аудит государственных финансов, Счетная палата Украины.

ANNOTATION

The overview of the main approaches to understanding and assessing the effectiveness of state financial control are outlined in the article. The methodology of evaluating the SAI efficiency in Ukraine is analyzed. The criteria and indicators for evaluating the effectiveness of public audit are proposed. The recommendations for the further application of the proposed approach in the practice of the Accounting Chamber of Ukraine are formulated.

Keywords: public finance, public audit; efficiency evaluation, criteria of effectiveness, SAI, audit of state finance, Accounting Chamber of Ukraine.

Постановка проблеми. Зовнішній державний фінансовий контроль є важливим елементом державних фінансів, оскільки від його всеосяжності, всебічності, об'єктивності та дієвості залежить ефективність використання державних ресурсів, а відтак і соціально-економічний розвиток суспільства. У сучасних умовах усі заходи щодо реформування та вдосконалення системи державного фінансового контролю в Україні, зокрема, зовнішнього, як найвагомішої його частини, націлена на імплементацію найкращих з європейської практики методів, технологій, принципів та процедур державного аудиту з метою підвищення ефективності

контролю. Проте оцінити результативність цього процесу важко через відсутність єдиного підходу до оцінювання ефективності зовнішнього державного фінансового контролю. Так, постає необхідність вироблення критеріїв та показників оцінювання ефективності зовнішнього державного фінансового контролю, які б враховували усі аспекти діяльності вищих органів фінансового контролю, як кількісні, так і якісні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема побудови ефективної системи незалежного державного фінансового контролю була і залишається предметом дослідження багатьох науковців та практиків в Україні та світі. Дослідженням поняття ефективності державних органів, зокрема, контрольних займаються В.Д. Базилевич, З.С. Варналій, І.К. Дрозд, І.О. Лютий та інші. У роботах Л.В. Дікань, Л.В. Гуцаленко викладені основні принципи роботи органів державного фінансового контролю та здійснення такого контролю на засадах ефективності, проте не запропоновано показників, на основі яких можна її оцінити. Методологічним питанням оцінювання ефективності зовнішнього державного фінансового контролю присвячували свої праці О.І. Барановський, В.К. Симоненко [6], де викладені коефіцієнти, за якими варто проводити таку оцінку, однак з урахуванням останніх надбань у сфері контролю ці показники потребують доопрацювання та доповнення. Питанням оцінки ефективності державного фінансового контролю займався також І.В. Басанцов [2], який детально розглянув різні ефекти, які спричиняють контрольні заходи та формули, за якими їх можна оцінити у кількісному виразі, а також перелік показників, які характеризують окремі блоки діяльності органів контролю – контрольно-ревізійна та експертно-аналітична діяльність, проте наведені показники не поєднані у єдину систему, відсутні граничні допустимі значення чи інтервали таких показників. Н.В. Шевченко [8] було запропоновано методiku інтегральної оцінки ефективності державного фінансового контролю, але базувалась вона на особливостях діяльності органів внутрішнього державного фінансового контролю. Дослідженням сучас-

ного стану та проблем ефективності державного фінансового контролю присвячені роботи П.П. Андреева [1], де проаналізовано основні результати діяльності органів внутрішнього державного фінансового контролю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній науці та практиці у сфері контролю в Україні недостатньо дослідженою залишається ефективність зовнішнього державного фінансового контролю як поняття та методики її оцінки. Попри існування декількох підходів до здійснення такої оцінки, у роботах сучасних вчених частіше зустрічається вузький підхід до розуміння ефективності державного фінансового контролю, який зводиться до зіставлення обсягу виявлених порушень з обсягом фінансування органу контролю. Існуючі показники та критерії ефективності державного фінансового контролю не поєднані між собою інтегральним показником чи системою показників, за якими можна було б зробити висновок про ефективність чи неефективність зовнішнього державного фінансового контролю, відслідковувати та порівнювати ці значення у динаміці та виявляти слабкі місця у системі контролю. Відтак повстає завдання узагальнення усіх критеріїв та показників, що характеризують зовнішній державний фінансовий контроль, встановлення орієнтовних допустимих значень.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення, доповнення та систематизація показників ефективності зовнішнього державного фінансового контролю та формулювання пропозицій щодо практичного запровадження використання цих показників у звітах Рахункової палати як вищого органу, на який покладено функції здійснення зовнішнього державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно під ефективністю розуміють співвідношення показників результату і затрат на його досягнення; продуктивність. Тобто досягнення максимального результату за умови витрачання якнайменшої кількості ресурсів. У контексті зовнішнього державного фінансового контролю ефективність варто розглядати не лише як співвідношення обсягу порушень при використанні державних фінансових ресурсів як основного результату діяльності вищого органу фінансового контролю та затрат на його утримання, а у широкому сенсі, зважаючи на головні цілі такого виду контролю.

Існує багато підходів до визначення мети зовнішнього державного фінансового контролю. Водночас, узагальнюючи їх, можна визначити, що у сучасних умовах, коли вищі органи фінансового контролю у всьому світі виконують важливу роль у боротьбі з корупцією, досягненні стабільного соціально-економічного розвитку, подоланні економічних криз, підвищення ефективності державних фінансів та багатьох інших аспектах державного управління, мета зовнішнього державного фінансового контролю

не зводиться лише до виявлення порушень при використанні ресурсів держави. Так, зовнішній державний фінансовий контроль має на меті забезпечення ефективного використання державних фінансових ресурсів та державної власності, забезпечення фінансової дисципліни, вдосконалення бюджетної системи, державного управління, зменшення проявів корупції та правопорушень у сфері державних фінансів.

Виходячи з такого підходу необхідно оцінювати ефективність зовнішнього державного фінансового контролю, використовуючи показники, які характеризують перелічені аспекти. Проте головною проблемою, яка постає при розробці методологічних засад такої оцінки – необхідність виділення ролі, впливу саме зовнішнього державного контролю, адже навіть при злагодженій роботі вищого органу фінансового контролю, використанню сучасних методів державного аудиту та залучені висококваліфікованого персоналу, фінансова дисципліна може погіршуватися через невиконання рекомендацій, винесених за результатами контрольних та аналітичних заходів.

На сучасному етапі при розумінні того, що здійснення зовнішнього державного фінансового контролю спричиняє соціальні, організаційні, економічні ефекти, оцінювання ефективності зводиться лише до кількісної характеристики останнього:

$$E_{ef} = (E_b + E_c) / Z \quad (1)$$

де, E_b – кошти, повернуті на бюджетні рахунки й до державного та місцевих бюджетів;

E_c – кошти, отримані в результаті поліпшення діяльності об'єкта контролю.

Водночас, як правило, ця формула використовується у спрощеному виразі [2, с. 151; 6, с. 138–139]:

$$E_{ef} = E_b / Z \quad (2)$$

Так у багатьох наукових працях ефективність державного фінансового контролю – це співвідношення обсягу виявлених порушень при використанні бюджетних коштів (або повернутих у результаті контрольних дій) з витратами на утримання контрольного органу [1, 2, 7].

На думку автора статті, такий підхід не лише не відображає мети та специфіки органів зовнішнього державного фінансового контролю, а й справляє дестимулюючий ефект, адже за умови обрахунку ефективності таким способом, чим більше порушень у бюджетній сфері буде виявлено, за умови сталості витрат на утримання контрольного органу, тим ефективнішою буде його діяльність. Однак, якщо зовнішній державний фінансовий контроль здійснюється ефективно, то результатом його діяльності є навики зменшення таких порушень.

Ця суперечність виявляється також і у іншому – при використанні меншого обсягу фінансування вищого органу фінансового контролю, за умовно стабільного обсягу бюджетних порушень, ефективність його роботи буде оцінена як краща, а у разі, якщо будуть використані додат-

кові суми коштів, наприклад, на стажування/навчання за кордоном, здійснення паралельних аудитів, затрати на переклад та впровадження європейських стандартів, процедур державного аудиту та інші заходи, які підвищують якість зовнішнього державного фінансового контролю, причому у довгостроковій перспективі, за наведеною методикою оцінки, навпаки будуть кваліфіковані як неефективні. Тож, обмеження оцінювання ефективності контролю лише економічними критеріями, особливо тільки показником обсягу повернених до бюджету коштів, призводить до перекосів при аналізі діяльності контрольних органів.

Серед надбань науки у сфері контролю, існують також інші критерії, коефіцієнти та показники, які можуть характеризувати ефективність зовнішнього державного фінансового контролю, а саме:

1. Показники результативності як характеристика результату діяльності контрольного органу:

- виявлений обсяг коштів, використаних з порушеннями законодавства;
- виявлений обсяг неефективно використаних коштів;
- виявлений обсяг коштів, використаних не за цільовим призначенням;
- кількість підготовлених подань і розпоряджень.

2. Критерій дієвості враховує показники:

- кількість виконаних подань і розпоряджень;
- обсяг коштів, повернутих до державного і місцевих бюджетів і на бюджетні рахунки організацій;
- кількість структурних перетворень в економіці, міністерствах, відомствах і на підприємствах, здійснених за поданнями фахівців;
- збільшення прибуткової частини бюджету або економії його видаткової частини, отримані за поданнями фахівців;
- кількість поправок до чинного законодавства;
- кількість постанов уряду, ухвалених за поданнями фахівців;
- кількість рішень (накази, розпорядження, нормативні акти), ухвалених за поданнями фахівців;
- кількість кримінальних справ, заведених за матеріалами проведених ревізій та перевірок.

3. Критерій економічності містить показники:

- обсяг коштів, витрачених на здійснення фінансового контролю;
- обсяг коштів, витрачених суб'єктом контролю, що перевіряється, на підготовку матеріалів для перевірок;
- рівень економічності – співвідношення отриманого економічного ефекту від реалізації подань до витрат на утримання органу, що контролює.

4. Критерій інтенсивності діяльності:

- кількість контрольних заходів (на одного фахівця, відділ, аудиторський напрям, орган, що контролює);

- обсяг перевірених коштів (одним фахівцем, відділом, аудиторським напрямком, органом, що контролює);

- кількість перевірених об'єктів (одним фахівцем, відділом, аудиторським напрямком, органом, що контролює).

5. Критерій динамічності діяльності, що враховує показники:

- рівень результативності контрольних заходів: співвідношення кількості подань (розпоряджень) до кількості контрольних заходів;

- рівень ефективності контрольних заходів: співвідношення обсягу коштів, використаних з порушенням діючого законодавства, до загального обсягу перевірених коштів;

- рівень жорсткості контролю: відношення обсягу прийнятих санкцій до обсягу коштів, використаних не за цільовим призначенням;

- рівень дієвості подань (розпоряджень): співвідношення кількості виконаних подань (розпоряджень) до загальної кількості направлених подань (розпоряджень);

- рівень ефективності подань (розпоряджень): співвідношення обсягу коштів, повернутих до бюджету і на бюджетні рахунки, до загального обсягу коштів, використаних не за цільовим призначенням; співвідношення кількості прийнятих поправок, постанов, нормативних актів до кількості надісланих пропозицій поправок до законів, постанов, нормативних актів;

- рівень макроефективності контрольної діяльності: співвідношення додаткових надходжень до бюджету (економії) бюджетних коштів до витрат на утримання контрольних служб [2, с. 151–153; 5, с. 276; 6, с. 139–141; 8, с. 110–111].

Запропоновані показники характеризують різні аспекти здійснення зовнішнього державного фінансового контролю, але все ж таки більше стосуються кількісних, а не якісних параметрів, до того ж, враховують лише проміжний результат контролю, а не досягнення чи недосагнення поставлених цілей, що особливо стосується абсолютних показників. Наприклад, показники кількості перетворень в економіці чи управління за поданнями вищого органу фінансового контролю, або виконаних рекомендацій, чи кількість прийнятих за ініціативою контрольного органу поправок до законодавства – свідчать про ефективність зовнішнього державного фінансового контролю лише опосередковано, адже прийняття рекомендацій, законодавчих ініціатив та пропозицій залежить від двох основних чинників:

- доцільності та обґрунтованості таких матеріалів, що дійсно характеризує ефективність проведеної роботи;

- якості роботи інших органів державної влади – уряду, який приймає управлінські рішення щодо перетворень у міністерствах та відомствах, установ та організацій, керівники яких можуть не виконати рекомендації за результатами контролю через низький рівень

фінансової дисципліни, відсутність понесення відповідальності за їх невиконання, високий рівень корумпованості та ін., що не характеризує діяльність органу, що здійснює зовнішній державний фінансовий контроль.

Так, формується «замкнуте коло»: ефективність зовнішнього державного фінансового контролю передбачає зменшення проявів корупції та підвищенню фінансової дисципліни, прозорості та якості державного управління, для чого виносяться рекомендації та пропозиції щодо усунення цих негативних чинників у державних фінансах, проте саме їх існування у систем державної влади і не дає можливості втілити їх у життя, прийняти відповідні зміни до нормативно-правових актів, притягти до відповідальності винних осіб та запобігти повторенню у майбутньому.

Отже, при оцінюванні ефективності зовнішнього державного фінансового контролю варто зважати на усі аспекти функціонування цієї системи, а не лише діяльність вищого органу фінансового контролю, оскільки важливе значення має середовище, в якому він здійснює свою діяльність, тобто зовнішні чинники, на які вплинути не може або може лише опосередковано. Тому доцільно розглядати ефективність системи зовнішнього державного фінансового контролю за такими блоками критеріїв:

1. Зовнішні умови функціонування вищого органу фінансового контролю, а саме нормативно-правове та організаційне забезпечення наступного:

- надання органу контролю необхідного рівня незалежності;
- наділення вищого органу фінансового контролю необхідним обсягом повноважень щодо контролю за всіма ланками державних фінансів;
- існування налагоджених каналів взаємодії з іншими органами державної влади та іншими контрольними органами;
- встановлення відповідальності за невиконання рекомендацій наданих вищим контрольним органом за результатами контрольних заходів;
- забезпечення контролю за вжиттям заходів після передачі матеріалів контрольним органом до відповідних органів охорони правопорядку.

У разі виконання зазначених вимог по кожному пункту можна говорити про середовище, яке дозволяє здійснювати зовнішній державний фінансовий контроль ефективно.

У випадку, коли виконуються лише деякі вимоги – ефективність зовнішнього державного фінансового контролю буде обмеженою, оскільки навіть при максимально якісному виконанню вищим органом фінансового контролю своїх функцій, воно не будуть давати бажаного результату.

2. Внутрішні умови функціонування вищого органу фінансового контролю:

- відповідність діяльності міжнародним принципам, вимогам і стандартам;
- гласність та прозорість діяльності, доведення до відома суспільства основних результатів контрольних дій;
- використання сучасних методів аудиту державних фінансів;
- інтегрованість контрольного органу у світову спільноту, активне міжнародне співробітництво тощо.

У випадку, коли виконуються перелічені умови, діяльність вищого органу фінансового контролю може бути ефективною, і надалі має ґрунтуватися на результатах оцінювання за показниками третього блоку.

У разі, коли деякі з перелічених умов не виконуються, необхідно оцінити ефективність зовнішнього державного фінансового контролю нижче, ніж покажуть результати оцінки за третім блоком, оскільки вищим органом фінансового контролю не була проведена робота з підвищення якості контролю у достатньому обсязі.

3. Характеристика контрольної-ревізійної та експертно-аналітичної діяльності вищого органу фінансового контролю:

- обсяг виявлених порушень у витрачаннях та управлінні державними ресурсами (нецільове та неефективне використання, обсяги, структура, динаміка);
- кількість охоплених контролем об'єктів та кількість проведених контрольних-аналітичних заходів;
- кількість переданих матеріалів до відповідних органів, кількість порушених справ та справ, за якими винесено звинувачувальні вироки;
- результати послідувального контролю за виконанням рекомендацій – кількість винесених рекомендацій та реагування на них;
- обсяги виділеного фінансування на утримання та забезпечення контрольного органу, зокрема кадрового, структура витрачених коштів за напрямками тощо.

Перелік показників може бути розширеним, для того, щоб всебічно оцінити діяльність вищого органу фінансового контролю, проте це матиме сенс за умов виконання вимог перших двох блоків.

Оскільки в Україні вищим органом фінансового контролю є Рахункова палата України, ефективність зовнішнього державного фінансового контролю в Україні залежить від ефективності діяльності цього органу.

Рахункова Палата України щорічно представляє Звіт, в якому відображаються такі аспекти її діяльності:

- основні результати контрольних-аналітичних та експертних заходів;
- реагування державних органів влади, установ та організацій на висновки, пропозиції і рекомендації колегії Рахункової палати;
- нормативно-правові та методологічні питання у сфері повноважень Рахункової палати;
- гласність у роботі Рахункової палати;

– забезпечення функціонування Рахункової палати (кадрове, інформаційне, фінансове, матеріально-технічне).

В українській практиці немає єдиного підходу до визначення ефективності державного контролю, а Рахункова палата України не розраховує показник ефективності своєї діяльності.

Із запропонованого переліку основних показників, що характеризують діяльність Рахункової палати, наводяться лише декілька абсолютних показників, такі як кількість проведених контрольних заходів, кількість об'єктів перевірок, обсяг та структура виявлених правопорушень, кадровий склад, обсяг та напрями фінансування Рахункової палати, поява повідомлень Рахункової палати у ЗМІ [4, с. 24–119, 177–187]. Стосовно реагування на рекомендації Рахункової палати, у звітах наводяться результати слухань, обговорень та запровадження їх у роботі відомств, організацій та установ, а також прийнятих поправок до законодавства. Систематизована узагальнена інформація про ступінь взаємодії Рахункової палати з іншими органами державної влади, результатів послідуєчого контролю на предмет виконання рекомендацій на підконтрольних установах, підприємствах та організаціях, процент виконання тощо – відсутня.

Висновки. При оцінюванні ефективності зовнішнього державного фінансового контролю за сучасних умов необхідно відходити від спрощених показників, які використовувались у практиці контрольних органів дотепер. Збільшення важливості фінансового контролю у державних фінансах вимагає широкого та послідовного підходу до оцінювання їх ефективності з врахуванням усіх аспектів діяльності вищих органів фінансового контролю. Так, необхідно зважати на організаційно правові умови, в яких функціонують вищі органи фінансового контролю: чи достатньо незалежності та повноважень для здійснення їх функцій, чи налагоджені контакти взаємодії з усіма ланками фінансової системи. В умовах глобалізації та інтеграції України у європейський простір напрощуд важливого значення також набуває відповідність зовнішнього державного фінансового контролю міжнародним стандартам, вимогам та принципам, які сьогодні вважаються запорукою та навіть необхідною умовою ефективності аудиту державних фінансів.

Нарешті, кількісні показники, за якими виноситься висновок про результативність та ефективність зовнішнього державного фінансового контролю також мають бути підібрані логічно, орієнтуючись на кінцеві цілі контролю, а не характеризувати лише перебіг процесу контролю. Так, зважаючи на динамічність контролю та розуміння його як процесу, оцінювати його також потрібно у перебігу, наприклад, не обмежуватися лише показником кількості винесених рекомендацій за результатами контролю, а наводити

також показники кількості вже реалізованих, втілених у життя рекомендацій, кількість таких, які розраховані на довгострокову перспективу та мають бути виконані у послідуєчих звітних періодах та обраховувати загальний, орієнтовний процент виконання рекомендацій вищого органу фінансового контролю.

Отже, для оцінки ефективності зовнішнього державного фінансового контролю в Україні необхідно законодавчо закріпити показники, за якими Рахункова палата зобов'язана звітувати щорічно. Такі показники мають враховувати не лише співвідношення виявлених правопорушень та витрат на функціонування вищого органу контролю, а й інші критерії, які відображають результативність діяльності Рахункової палати та дієвість існуючої системи контролю, взаємодії з іншими органами державної влади тощо. Лише за такого підходу можна буде виявляти проблемні аспекти зовнішнього контролю, та реалізувати потенціал системи державного контролю, що дозволить підвищити ефективність бюджетування, державного управління та використання ресурсів держави, добробуту суспільства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев П.П. Проблеми ефективності відомчого контролю / П.П. Андреев // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: економіка. – 2011. – № 130. – С. 21–23.
2. Басанцов І.В. Теоретичні і методичні основи оцінки ефективності державного фінансового контролю / І.В. Басанцов // Вісн. Сум. держ. ун-ту. Сер. Економіка. – 2004. – № 6. – С. 149–156.
3. Даценко Г. Дослідження критеріїв ефективності державного фінансового контролю / Г. Даценко, І. Плис. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_3_2014_11_25/doslidzhennja_kriterijiv_efektivnosti_derzhavnogo_finansovogo_kontrolju/69-1-0-1075.
4. Звіт Рахункової Палати України за 2012 рік // Рахункова Палата України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740480/Zvit_2012.pdf.
5. Олійник Д. Сучасні методи оцінки ефективності діяльності органів державного управління / Д. Олійник // Ефективність державного управління. – 2013. – № 34. – С. 275–283.
6. Симоненко В.К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні: макроекономічний аспект / В.К. Симоненко, О.І. Барановський, П.С. Петренко. – К.: Знання України, 2006. – 280 с.
7. Фоміцька Н.В. Ефективність діяльності органів державного фінансового контролю в Україні: проблеми оцінки / Н.В. Фоміцька, О.М. Шевченко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 4. – С. 1–8.
8. Шевченко Н.В. Механізм оцінки ефективності державного фінансового контролю в Україні: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.08. / Н.В. Шевченко. – Суми, 2011. – 260 с.

УДК 336.719

Кот О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ У БАНКУ

PRACTICAL ASPECTS OF CURRENCY RISK MANAGEMENT IN THE BANK

АНОТАЦІЯ

Розглянуто процеси управління валютними ризиками у банку, а саме: обмеження рівня валютного ризику (шляхом лімітування і хеджування) та управління розміром відкритих валютних позицій (шляхом розрахунку ризик-індикаторів та їх зіставлення з нормативними значеннями); у ролі індикаторів валютного ризику в статті досліджено: величина відкритої валютної позиції (загальна та в розрізі валют), значення Value-at-Risk, величина переоцінки відкритих валютних позицій.

Ключові слова: валютний ризик, валютна позиція, VaR метод (Value-at-Risk), прогнозування валютного курсу, бектестинг (back-testing), переоцінка відкритої валютної позиції.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены процессы управления валютными рисками в банке, а именно: ограничение уровня валютного риска (путем лимитирования и хеджирования) и управления размером открытых валютных позиций (путем расчета риск-индикаторов и их сопоставление с нормативными значениями); в качестве индикаторов валютного риска в статье исследовано: величина открытой валютной позиции (общая и в разрезе валют), значение Value-at-Risk, величина переоценки открытых валютных позиций.

Ключевые слова: валютный риск, валютная позиция, VaR метод (Value-at-Risk), прогнозирование валютного курса, бектестинг (back-testing), переоценка открытых валютных позиций.

ANNOTATION

The article studies the processes of currency risk management at the bank, such as: restriction of currency risk level (by limiting and hedging) and control of the size of open currency positions (by risk indicators calculation and their comparison with normative values). The research covers the following indicators of currency risk: the value of open currency positions (total and per currency), Value-at-Risk indicator, value of revaluation of open currency positions.

Keywords: currency risk, currency position, VaR method (Value-at-Risk), exchange rate forecasting, back-testing, revaluation of open currency positions.

Постановка проблеми. В нинішніх умовах підвищеної політичної нестабільності валютний ринок України постійно перебуває у стресовому стані, що ускладнює прогнозування динаміки валютних курсів та спричиняє зростання валютного ризику. Проблема загострюється наявністю інфляційних очікувань у населення, введенням низки валютних обмежень для експортерів (зокрема, запровадження обов'язкового продажу 75% валютної виручки спричинило значний відтік валютних коштів з рахунків в українських банках, оскільки експортери тепер прагнуть тримати свої кошти за межами України, аби не допустити їх знецінення). За таких умов значної актуальності набуває удосконалення практичних засад управління валютним ризиком в банку, що забезпечить підвищення його фінансової стійкості та ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням валютного ризику та методів його управління займалися такі науковці як Ф. Джоріон [1], О. Лобанов [2], В. Міщенко [3], С. Науменкова [4], Л. Примостка [5], В. Чемерис [6], К. Редхед, С. Хьюс [7], Дж. Халл [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи їх напрацювання, слід зауважити, що подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних, зокрема, з розробкою практичних рекомендацій управління валютним ризиком для українських банків, враховуючи неможливість використання ними більшості загальновідомих інструментів хеджування валютного ризику у зв'язку з їх заборонаю з боку Національного банку України.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка таких дієвих методів управління валютним ризиком, які є можливість застосувати на практиці в українських банках, враховуючи заборони і обмеження НБУ щодо багатьох загальноприйнятих у світовій практиці інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відтак важливим видом ризиків, який виникає в процесі діяльності банку, є ризик фінансових втрат та ймовірність зниження вартості капіталу, пов'язаних зі змінами валютного курсу та цін на банківські метали, несприятливими для наявних відкритих валютних позицій. До операцій банку, що впливають на розмір валютної позиції, належать: купівля (продаж) готівкової та безготівкової іноземної валюти за національну або іншу іноземну валюту, поточні та строкові операції (на умовах *today*, *tom*, *spot*, форвард, опціон та інші), за якими виникають вимоги та зобов'язання в іноземних валютах; отримання (сплата) іноземної валюти у вигляді доходів або витрат та нарахування доходів і витрат, які враховуються на відповідних рахунках; купівля (продаж) основних засобів та товарно-матеріальних цінностей, а також сплата за послуги в іноземній валюті нерезиденту; надходження коштів у іноземній валюті до статутного фонду; формування резервів під активні операції банку; інші обмінні операції з іноземною валютою (виникнення вимог в одній валюті при розрахунках за ними в іншій валюті, у т.ч. і національній, що призводить до зміни структури активів при незмінності пасивів та навпаки).

Основними факторами, що впливають на виникнення валютного ризику, є: обсяг та структура відкритих валютних позицій; динаміка та напрямок змін курсів валют та банківських металів; використання інструментів хеджування валютних ризиків.

Метою управління валютним ризиком є його підтримання на прийнятному для банку рівні, враховуючи фактори валютного ризику. Відповідно, управління валютними ризиками має складатися з двох основних процесів:

1. Обмеження рівня валютного ризику та можливих втрат, що досягається за рахунок використання інструментів управління ризиками (лімітування, хеджування).

2. Управління розміром відкритих валютних позицій з метою обмеження втрат та отримання доходів від переоцінки позицій (розрахунок ризик-індикаторів та їх зіставлення з нормативними значеннями).

Одним із інструментів захисту від валютного ризику є лімітування, водночас банк може встановлювати такі внутрішні ліміти та обмеження:

- ліміти відкритої довгої та короткої валютної позиції (Limi+, Limi-);
- ліміт поточних збитків (Stop-Loss);
- ліміт накопичених збитків (Stop-Out);
- ліміт накопичених прибутків (Take-Profit);
- обмеження проведення визначених за типом та/або сумою операцій.

Ліміти відкритої довгої та короткої валютної позиції банку встановлюються у розрізі валют і обмежують максимально можливий розмір відкритих позицій на рівні всього банку загалом (таке лімітування здійснюється з обов'язковим дотриманням вимог НБУ¹: ліміт загальної довгої відкритої валютної позиції банку (Л13-1) – не більше 5%; ліміт загальної короткої відкритої валютної позиції банку (Л13-2) – не більше 10%).

Ліміт поточних збитків (Stop-Loss) обмежує обсяг можливих втрат, котрі банк може отримати протягом певного короткого часового інтервалу (від кількох днів до тижня) у зв'язку з різкими змінами валютних курсів протягом однієї доби. Зазвичай ліміт Stop-Loss встановлюється трохи нижче від розрахункового рівня VAR для отримання можливості маневру. Наприклад, встановлено, що прийнятний рівень втрат від валютної переоцінки становить 100 тис. грн., середня одноденна волатильність курсу гривня/долар – 2,2%, тоді розрахунковому збитку відповідає відкрита валютна позиція по долару у розмірі 4,5 млн. грн.

Ліміт накопичених збитків (Stop-Out) обмежує обсяг можливих втрат, котрі банк може отримати протягом певного більш тривалого ча-

сового інтервалу (від кількох днів до місяця), у зв'язку з тим, що банк постійно протягом певного періоду отримує збитки. При накопиченні збитку, рівного величині ліміту, валютні операції максимально обмежуються, а КУАП приймає рішення про подальші дії. Зазвичай ліміт Stop-Out виражається у вартісних одиницях і також може бути встановлений нижче розрахункового рівня VAR.

Ліміт накопичених прибутків (Take-Profit) дозволяє збільшити обсяг прибутку, що отримує банк, за рахунок фіксування позитивного результату від переоцінки відкритих валютних позицій у якості отриманого банком прибутку та початку нового періоду для розрахунку накопичених збитків/прибутків.

Обмеження проведення певних операцій дозволяє виключити вплив фінансових операцій, проведення яких на цей час може підвищити валютні ризики, що приймає на себе банк.

Хеджування дає змогу знизити можливі збитки від реалізації валютного ризику шляхом укладання похідних (деривативних) контрактів (форвардні, ф'ючерсні угоди, опціони тощо) та формування активів, що дозволяють застрахувати ризик можливих втрат.

Величина валютного ризику, тобто обсяг можливих фінансових втрат, залежить від розміру відкритих валютних позицій і величини зміни курсів відповідних валют. До індикаторів валютного ризику належать:

- величина відкритої валютної позиції (загальна та в розрізі валют);
- значення Value-at-Risk;
- величина переоцінки відкритих валютних позицій.

Оскільки *відкрита валютна позиція* є джерелом ризику, то зі зростанням її величини (в окремих валютах і загалом) ризик втрат внаслідок коливань валютних курсів зростає. Тому величина відкритої валютної позиції (загалом та в розрізі валют) є важливим показником валютного ризику. Значення відкритих валютних позицій має знаходитись в межах лімітів відкритих валютних позицій у розрізі валют та загальної відкритої валютної позиції.

Значення (величина) *Value-at-Risk (VaR)* відображає максимально можливий (наприклад, з ймовірністю 99% та горизонтом прогнозування 10 днів) збиток від коливання валютних курсів по відкритих валютних позиціях банку. Оптимально, значення VaR має знаходитись в межах 0,5% регулятивного капіталу банку. Якщо на валютному ринку спостерігається кризова ситуація, за якої волатильність валютних курсів зростає настільки, що величина ризику при граничних значеннях відкритої валютної позиції² перевищує допустимі величини, банк має вжити низку антикризових заходів, зокрема зменшити ліміти відкритої валютної позиції по тим валютам, по яким зросла волатильність, аби величина ризику повернулась в допустимі межі.

¹ Положення про порядок встановлення Національним банком лімітів відкритої валютної позиції та контроль за їх дотриманням уповноваженими банками: Постанова НБУ № 290 від 12.08.2005 р. (у редакції на 29.06.2011 р.); Про встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку: Постанова НБУ № 205 від 22.06.2011 р.

² Згідно встановлених внутрішніх лімітів відкритої валютної позиції з обов'язковим дотриманням вимог НБУ.

Для розрахунку прогнозного VaR необхідно спочатку зробити прогнози значень курсів валют на відповідний період, а після цього оцінити величину можливих збитків. Для розрахунку чутливості відкритої валютної позиції до зміни курсів основних іноземних валют використовуються чотири підходи, направлені на моделюванні діапазонів коливання валютних курсів:

– *Simplemodel* («проста модель») – моделює діапазон коливань значень валютних курсів, виходячи з принципу «спрогнозоване значення курсу валюти \pm спрогнозоване середньоквадратичне відхилення»:

$$r_{t+n,\max} = r_{t+n} + k_{1-\alpha} \cdot \sigma_{t+n}$$

$$r_{t+n,\min} = r_{t+n} - k_{1-\alpha} \cdot \sigma_{t+n}$$

де, r_{t+n} – прогнозне значення курсу валюти; $k_{1-\alpha}$ – квантиль нормального розподілу, який застосовується при розрахунку величини Value-at-Risk (рівню надійності $1-\alpha = 99\%$ відповідає квантиль $k_{1-\alpha} = 2,3263$); n – на скільки днів вперед зроблено прогноз; σ_{t+n} – спрогнозоване середньоквадратичне відхилення для n -ого періоду.

– *Sqrt (day) model* («квадратична модель»³) – моделює діапазон коливань значень курсів валют, спираючись на перше змодельоване середньоквадратичне відхилення як найбільш точне (зі збільшенням горизонту прогнозування точність прогнозів зменшується), що помножується на квадратний корінь з порядкового номера спрогнозованого дня (стандартна методика):

$$r_{t+n,\max} = r_{t+n} + k_{1-\alpha} \cdot \sqrt{n} \cdot \sigma_{t+1}$$

$$r_{t+n,\min} = r_{t+n} - k_{1-\alpha} \cdot \sqrt{n} \cdot \sigma_{t+1}$$

де, r_{t+n} – прогнозне значення курсу валюти; $k_{1-\alpha}$ – квантиль нормального розподілу; n – на скільки днів вперед зроблено прогноз; σ_{t+1} – середньоквадратичне відхилення, спрогнозоване для одноденного періода, наступного за теперішнім (тобто $n = 1$).

– *Sigma+model* («екстремальна модель») – модель націлена на відображення екстремаль-

них ситуацій, тобто максимально можливих злетів та падінь значень курсів. Тобто, що буде, якщо до завтрашнього максимально можливого падіння значення курсу (що пропорційно середньоквадратичному відхиленню) додається післязавтрашне максимально можливе падіння, і так далі до десятого дня:

$$r_{t+n,\max} = r_{t+n} + k_{1-\alpha} \cdot \sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$$

$$r_{t+n,\min} = r_{t+n} - k_{1-\alpha} \cdot \sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$$

де, r_{t+n} – прогнозне значення курсу валюти; $k_{1-\alpha}$ – квантиль нормального розподілу; $\sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$ – сума стандартних відхилень за період, на який зроблено прогноз, тобто, наприклад, для прогнозу на три дні вперед це буде сума трьох стандартних відхилень (двох попередніх і одного, що відповідає цьому прогнозу).

– *Empiricalmodel* («емпірична модель») – модель, що повинна максимально відображати особливості динаміки коливань реальних курсів. Прогнозні значення верхньої та нижньої межі коливання валютних курсів на інтервалі від 1 до 10 днів розраховуються за такою формулою:

$$r_{t+n,\max} = r_{t+n} + k_{1-\alpha} \cdot \gamma_n \cdot \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$$

$$r_{t+n,\min} = r_{t+n} - k_{1-\alpha} \cdot \gamma_n \cdot \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$$

де, r_{t+n} – прогнозне значення курсу валюти; $k_{1-\alpha}$ – квантиль нормального розподілу; γ_n – емпіричний розподіл співвідношення n -денної дисперсії до одноденної; $\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \sigma_{t+i}$ – середня n -денна волатильність.

Отримані емпіричні значення коефіцієнтів (порівняно з коренем з порядкового номеру дня – n) наведено у таблиці 1. Отже, можливе середньоквадратичне відхилення (волатильність) майбутніх значень від поточного значення, виходячи з побудованих емпіричних розподілів, становить не просту суму одноденних волатильностей, а середню прогнозовану

Таблиця 1

Емпіричний розподіл співвідношення n -денної дисперсії до одноденної (γ_n) для різних курсів валют

n	sqrt (n)	USD	EUR	RUB	GBP	CAD	PLN	CHF
1	1.0000	0.8354	0.8463	0.9621	0.8008	0.7929	0.8083	0.8388
2	1.4142	1.3475	1.3233	1.5092	1.2033	1.1804	1.2396	1.2075
3	1.7321	1.6383	1.7046	1.8896	1.5438	1.5133	1.6063	1.5504
4	2.0000	1.8498	2.0267	2.2342	1.7833	1.7758	1.9529	1.8088
5	2.2361	2.0845	2.3883	2.6246	1.9967	2.0421	2.2367	2.0629
6	2.4495	2.5817	2.5950	2.9500	2.1400	2.2679	2.5371	2.3108
7	2.6458	2.8883	2.7867	3.2350	2.3058	2.4621	2.7813	2.5313
8	2.8284	3.0251	2.9563	3.4650	2.4388	2.6213	2.9938	2.7683
9	3.0000	3.2563	3.1442	3.7429	2.5717	2.7942	3.1729	2.9729
10	3.1623	3.5729	3.3354	3.9613	2.6879	2.9583	3.3713	3.2054

³ «Sqrt» є загальноприйнятим скороченням від англ. «square root» – корінь квадратний.

волатильність на інтервалі, помножену на емпірично отриманий коефіцієнт. Відповідно, отримані межі коливання валютних курсів будуть більш вузькими, ніж при підході Sigma+model, однак і більш відповідними практиці, порівняно з підходом sqrt (day) model.

Наступним кроком є оцінювання величини можливих збитків за допомогою VaR методу. Величина Value-at-Risk для кожної валюти на певному часовому інтервалі визначається як максимальний збиток, тобто максимальне зі значень VaR_t^- та VaR_t^+ :

$$VaR_t = \max(VaR_t^-; VaR_t^+)$$

де, VaR_t^- означає максимально можливий збиток (з ймовірністю 99%) при падінні курсу валюти, а VaR_t^+ означає максимально можливий збиток (з ймовірністю 99%) при зростанні курсу валюти.

$$VaR_t^- = (r_t - r_{t+n, \min}) \cdot V_t$$

$$VaR_t^+ = (r_{t+n, \max} - r_t) \cdot V_t$$

де, V_t – розмір відкритої валютної позиції у певній валюті; r_t – значення курсу валюти на поточну дату; $r_{t+n, \min}$ – мінімально можливе падіння курсу валюти за n днів, оцінене за одним із описаних вище підходів, $r_{t+n, \max}$ – максимально можливе падіння курсу валюти за n днів, оцінене за одним із описаних підходів.

Сумарне значення Value-at-Risk по всіх валютах (TotalVaR) на певну дату розраховується як сума значень VaR по кожній валюті з урахуванням коефіцієнтів кореляції між валютами:

$$Total VaR_t = \sqrt{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m \rho_{ij} \cdot VaR_{t,i} \cdot VaR_{t,j}}$$

де, $VaR_{t,i}$ – максимально можливий збиток при зміні курсу i -тої валюти; $VaR_{t,j}$ – максимально можливий збиток при зміні курсу j -тої валюти; m – кількість валют; ρ_{ij} – кореляція між курсами двох валют.

Наступним кроком є виконання процедури **бектестингу (back-testing)** для перевірки якості розрахованих прогнозів динаміки валютних курсів. Під **якістю прогнозів** слід розуміти оптимальне співвідношення «попадань» реальних значень валютних курсів у прогнозні інтервали та «ширини» прогнозних інтервалів. Отже, найкращим буде той прогноз, що забезпечить обраний рівень надійності прогнозу з найвужчим прогнозним інтервалом.

Рівень надійності прогнозу – це ймовірність того, що реальні значення потраплять в прогнозний інтервал. Наприклад, рівень надійності 99% означає, що зі 100 реальних значень валютного курсу 99 мають потрапити в межі заданого прогнозного інтервалу.

Бектестинг моделей має проводитись з тими ж параметрами моделей, як і при їх практичному застосуванні для оцінки величини ризику за методологією Value-at-Risk. Часовий проміжок (інтервал), на якому проводиться бектестинг, залежить від стану ринку: в кризовий період (або ж під час значних структурних змін на

ринку) доцільно проводити бектестинг на вузькому часовому проміжку (15, 30, 60, 90 днів), оскільки необхідно оцінити придатність (адекватність) моделі для нових умов на ринку; в період відносної стабільності краще проводити бектестинг на широкому часовому проміжку (250, 360, 500 днів), оскільки необхідно визначити стійкість моделі у часі.

Бектестинг проводиться раз на місяць по всіх валютах. У разі структурних змін на валютному ринку або ж настання кризової ситуації, можливе позачергове проведення бектестингу чи підвищення регулярності проведення бектестингу (два рази на місяць, раз на тиждень, кожен день).

Бектестинг проводиться у три етапи:

– Зіставлення апостеріорі реальних значень валютних курсів з розрахованими прогнозами. Визначення кількості порушень прогнозних коридорів. Порівняння їх з допустимим лімітом відсотку порушень. У випадку, коли кількість порушень (рівень надійності моделі) не перевищує допустимі межі, модель є задовільною.

– Розробка нової моделі (чи доробка, вдосконалення існуючої). Якщо за кількістю порушень модель виявилася такою, що не задовольняє поставлені вимоги (завдання), необхідно вдосконалити існуючу модель, або ж розробити нову. Після того, як нову модель буде створено, процедуру бектестингу необхідно повторити для визначення якості нової моделі.

– Вдосконалення існуючої моделі. Додатково, для перевірки того, чи є наявна модель найкращою, проводиться побудова альтернативних моделей та порівняння їх з існуючою (за якістю, тобто забезпечення заданого рівня надійності при меншій «ширині» прогнозних інтервалів). Якщо нова модель виявиться кращою, вона замінює наявну модель.

Ще одним індикатором валютного ризику є **величина переоцінки відкритих валютних позицій**. Якщо величина (розмір) відкритої валютної позиції та величина VaR відображають потенційний ризик, то величина переоцінки відкритої валютної позиції – реалізований ризик (наслідок коливання валютних курсів). Тобто, відображає апостеріорі (постфактум) величину збитку від переоцінки за офіційним курсом НБУ.

Переоцінка відображає одноденний та кумулятивний (починаючи з початку календарного року) результат впливу коливання валютного курсу на фінансовий результат банку.

Поточна та кумулятивна (накопичена) величини переоцінки розраховуються так:

$$\Delta OCP_t = \sum_{i=1}^n OCP_{t-1,i} \cdot (r_{t,i} - r_{t-1,i})$$

де, ΔOCP_t – поточна величина переоцінки відкритої валютної позиції; $OCP_{t-1,i}$ – розмір відкритої валютної позиції в i -й валюті на попередню дату переоцінки; $r_{t,i}$ – поточне значення валютного курсу для i -ї валюти; $r_{t-1,i}$ – попереднє значення валютного курсу для i -ї валюти.

$$\sum \Delta OCP_t = \sum \Delta OCP_{t-1} + \Delta OCP_t$$

$\sum \Delta OCP_t$ – поточна кумулятивна (накопичена) величина переоцінки відкритої валютної позиції; $\sum \Delta OCP_{t-1}$ – попередня кумулятивна (накопичена) величина переоцінки відкритої валютної позиції.

Негативне значення переоцінки відкритої валютної позиції має знаходитись в межах значень лімітів Stop-Loss (для поточного результату переоцінки відкритих валютних позицій) та Stop-Out (для кумулятивного результату переоцінки відкритих валютних позицій).

Висновки. Фінансова криза в Україні, посилена негативним впливом військових дій на сході країни, призвела до значної девальвації гривні. Крім того, пропозиція іноземної валюти на внутрішньому ринку валютних надходжень різко скоротилася протягом останнього року через падіння експортної виручки, а також у зв'язку з небажанням іноземних інвесторів вкладати кошти у воюючу країну. Водночас попит на іноземну валюту практично не змінився ані з боку держави (зокрема, НАК «Нафтогаз» скуповував мільярди доларів США на міжбанківському ринку для виконання своїх газових контрактів), ані з боку населення, яке панічно скуповувало іноземну валюту аби запобігти знеціненню власних заощаджень. Усе це зумовило не просто поступову девальвацію національної валюти гривні, а викликало значні коливання валютних курсів, які є джерелом валютного ризику. Саме тому у нинішній ситуації банкам необхідно з метою мінімізації можливих фінансових втрат від валютного ризику не лише управляти величиною відкритої валютної позиції (виконуючи ліміти НБУ Л13-1, Л13-2 та інші внутрішні ліміти), а й робити розрахунки прогнозних значень курсів валют на певний період. У статті розглянуто практич-

ний досвід моделювання діапазонів коливання валютних курсів на базі чотирьох різних моделей (простої, квадратичної, екстремальної та емпіричної), доведено необхідність виконання процедури бектестингу (back-testing) для перевірки якості розрахованих прогнозів динаміки валютних курсів. Також досліджено такий важливий індикатор валютного ризику як величина переоцінки відкритих валютних позицій, що відображає реалізований ризик для банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Philippe Jorion. Financial Risk Manager Handbook, Third Edition, John Wiley & Sons Inc / Jorion Philippe. – 2005. – 744 pp.
2. Лобанов А.А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А.А. Лобанов. – 4-е издание, исправ. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 878 с.
3. Ющенко В., Міщенко В. Управління валютними ризиками: навч. Посібник / В. Ющенко, В. Міщенко. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 444 с.
4. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Валютне регулювання / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – Суми: Слобожанщина, 1995. – 52 с.
5. Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / Л.О. Примостка, П.М. Чуб, В.О. Чемерис та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
6. Чемерис В., Заруба Ю. Системний ризик у діяльності фінансового сектору: передумови, джерела та фактори / В. Чемерис, Ю. Заруба // Вісник НБУ. – 2012. – № 9. – С. 42–45.
7. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. – М.: ИНФРА-М., 1996. – 288 с.
8. John C. Hull. Fundamentals of Futures and Options Markets, Fourth Edition, Prentice-Hall International Inc., 2002. – 491 pp.
9. Положення про порядок встановлення Національним банком лімітів відкритої валютної позиції та контроль за їх дотриманням уповноваженими банками: Постанова НБУ № 290 від 12.08.2005 р. (у редакції на 29.06.2011 р.).
10. Про встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку: Постанова НБУ № 205 від 22.06.2011 р.

УДК 338.242

Лисецька Н.М.

*кандидат економічних наук, вчений секретар
Науково-дослідного інституту фінансового права***ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ
АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ****IMPLEMENTATION OF EUROPEAN STANDARDS
OF EXCISE TAXATION: EXPERIENCE FOR UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

Здійснено аналіз європейського підходу до особливостей акцизного оподаткування. Європейський підхід регулювання ринку подакцизних товарів в основному базується на застосуванні соціально-культурних методів регулювання ринку. В Україні регулювання ринку подакцизних товарів спрямований на наповнення бюджету. Вітчизняне законодавство акцизного оподаткування потребує впровадження нових методів та підходів, наприклад, використання резерву посилення регулюючої ролі держави шляхом розширення переліку оподатковуваних специфічним акцизом не тільки товарів а й послуг. Використання європейського досвіду в цьому аспекті буде вкрай корисним для України.

Ключові слова: європейські стандарти, акцизне оподаткування, імплементація вітчизняного законодавства, базові нормативи, подакцизні товари.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ европейского подхода к особенностям акцизного налогообложения. Европейский подход к регулированию рынка подакцизных товаров в основном базируется на применении социально-культурных методов регулирования рынка. В Украине регулирование рынка подакцизных товаров направлено на наполнение бюджета. Отечественное законодательство акцизного налогообложения требует внедрения новых методов и подходов, например, использование резерва усиления регулирующей роли государства путем расширения облагаемых специфическим акцизом не только товаров, но и услуг. Использование европейского опыта в этом аспекте будет крайне полезным для Украины.

Ключевые слова: европейские стандарты, акцизное налогообложение, имплементация отечественного законодательства, базовые нормативы, подакцизные товары.

ANNOTATION

The article analyzes the European approach to the specifics of excise taxation. The European approach to regulation of the excisable goods is based on the use of socio-cultural practices of market regulation. In Ukraine, the market regulation of excisable goods aims at increasing the budget revenues. National excise legislation needs the implementation of new methods and approaches, for example, by the use of the reserve of strengthening the regulatory role of the state, by expanding the list of goods as well as services that are taxable by means of specific excise. Using the European experience in this aspect would be very useful for Ukraine.

Keywords: European standards, excise taxation, implementation of national legislation, basic standards, excise goods.

Постановка проблеми. На сучасному етапі реформування податкової системи України націлене насамперед на перспективи вступу до Європейського Союзу та рівноправне і повноцінне перебування у світовій організації торгівлі, це зумовлює зростання ролі податкової системи в національній економіці та її вплив на різноманітні сфери життєдіяльності суспільства, оскільки вони виступають основним джерелом

прибутків держави. Впровадження європейських стандартів у вітчизняне законодавство вимагає суттєвого аналізу європейських підходів до всіх сфер економічної діяльності, зокрема до непрямого оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні засади оподаткування висвітлювались у працях українських науковців П.Л. Кованька, Л.М. Яснопольського, М.І. Мітіліно, В.Л. Андрущенко, Г.В. Бех, В.В. Буряковського, О.Д. Данілова, а також представниками світової економічної думки: В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. С. Міля, Ф. Нітті, А. Вагнера, Р. Масгрейва, Дж. Кейнса, Дж. Стігліца.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Адаптація законодавства України до європейських стандартів не означає досягнення їх повної ідентичності, а скоріше взаємоузгодженості між ними, відсутності суперечностей, тобто – наближення та імплементації. У нашому розумінні, імплементація у цьому контексті означає, що наша держава, маючи власне законодавство і механізм застосування акцизного податку, повинна повноцінно функціонувати у складі регіонального об'єднання ЄС, то звертаєш увагу на примітки: «більш детальний порядок визначений державами-учасницями», «за рішенням країн-учасниць», тобто основні європейські директиви з оподаткування не передбачають детального опису всіх нюансів, а констатують загальні положення.

Загалом в економічній літературі багато праць, які присвячені проблемам гармонізації, адаптації податкового законодавства України до європейських норм, але в працях не здійснюється порівняльний аналіз базових нормативних актів ЄС і України, що регулюють певні аспекти оподаткування, а зміст обмежуються лише оглядом загальних положень директив Європейського Союзу. Але, на наш погляд, детальний аналіз та пропозиції щодо наближення вітчизняного податкового законодавства до загальних стандартів ЄС необхідний.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Здійснити аналіз деяких європейських підходів до особливостей акцизного оподаткування, досвід яких буде корисним для вітчизняного законодавства.

Слід сказати, що в Україні є програма адаптації вітчизняного законодавства до європейського (Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18.03.04 № 1629-IV.), до якої включено низку законів, законопроектів та пропозицій до них. Але дослідження питань адаптації податкового законодавства часто йдуть не відповідають державній програмі.

Базові нормативні акти, що регламентують справляння ПДВ та специфічного акцизного оподаткування в Європейському Союзі та в Україні подібні за своїм змістом, але основна проблема криється у їх дотриманні на практиці. У результаті порівняльного аналізу європейського та українського законодавства, що регламентує справляння акцизного податку, виявлено основні розбіжності між ними у: розмірі та структурі ставок і мінімального податкового зобов'язання; деталізації асортименту та врахуванні кількісних та якісних характеристик алкогольних та тютюнових виробів з метою оподаткування; випадках звільнення від оподаткування; правилах перевезення підакцизних товарів тощо.

Згідно зі статтею 215 ПК України, до підакцизних товарів належать:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові заміники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепа та напівпричепа, мотоцикли [1].

Нормами Податкового кодексу в Україні законодавство в частині акцизного оподаткування було частково гармонізовано до вимог Директиви Ради 2003/96/ЄС від 27 жовтня 2003 р. шляхом додаткового включення до переліку підакцизних товарів скрапленого газу. Хоча запровадження цього положення не призвело до суттєвого зростання фіскальної ролі акцизного податку (надходження від оподаткування скрапленого газу в 2011 році становили 0,18% від загальних надходжень податку), однак може стати першим кроком до зростання ролі оподаткування акцизним податком енергопродуктів та електроенергії, що притаманно більшості країн-членів ЄС. Акцизи на паливо та енергопродукти є невід'ємним елементом податкових систем країн ЄС, а також використовуються як один з інструментів впливу на процеси енергозбереження [2].

Залежно від оподатковуваних товарів, регулюючий вплив специфічних акцизів має основні чотири напрями. Насамперед специфічні акцизи впливають на:

- 1) норму рентабельності галузей, що виробляють підакцизну продукцію;
- 2) споживання шкідливих для здоров'я продуктів;
- 3) мобілізацію коштів для проведення заходів природоохоронного характеру;

4) співвідношення імпорту та вітчизняного виробництва підакцизних товарів;

5) структуру виробництва;

6) ціни на окремі товари;

7) структурну перебудову економіки шляхом переливу капіталів малоефективних підприємств з оподатковуваних галузей і галузей, що виробляють доповнюючі товари, до інших [3, с. 64].

Серед підакцизних товарів найбільша увага приділяється алкогольним та тютюновим виробам. Це пов'язане з такими факторами:

- значною питомою вагою надходжень акцизного податку з цих двох груп товарів у загальній сумі надходжень податкових платежів;
- необхідністю більш ретельного контролю за виробництвом і обігом саме цих товарів, оскільки їх нелегальне виробництво легше організувати, ніж, наприклад, виробництво бензину.

Тіньовий ринок підакцизних товарів в Україні сьогодні становить від 20 до 30% порівняно із європейськими розвиненими країнами, в яких тіньовий ринок алкоголю і тютюну становить до 10%. Для боротьби з цими проблемами Україна з 1 січня 2015 р. підвищила акцизну ставку, тепер споживачі будуть змушені платити додатково 2% акцизу при роздрібній купівлі всіх підакцизних товарів – алкогольних і тютюнових виробів, пива і нафтопродуктів. Але фахівці вважають, що позитивного сумарного ефекту від цього не буде, оскільки на сучасному етапі не варто тиснути на підакцизні галузі, бюджет за сумою всіх відрахувань тільки втрачає. Наприклад, за I півріччя 2014 р. у пивоварів 13,1% падіння виробництва. Підприємства стоять на межі закриття, а в несезон завантаження виробничих потужностей становить 40% [4].

Насамперед, змінюючи ставки акцизного податку, слід враховувати такі макроекономічні фактори, як індекс інфляції, доходи населення, а також враховувати рівень податкових ставок на аналогічні товари у країнах-сусідах та у країнах ЄС. При підвищенні акцизних ставок можуть виникати непередбачувані наслідки: високі ставки акцизних податків можуть ще більше стимулювати зростання нерегульованої торгівлі алкоголем і розширення сірого та чорного ринків, що загрожує негативними наслідками, і це не завжди призводить до наповнення бюджету країни, а також, як ми вже зазначали значні відмінності в ставках акцизів в сусідніх юрисдикціях може привести до втрати державних доходів у результаті транскордонної торгівлі.

При розробці підходів щодо вдосконалення акцизного оподаткування також слід враховувати як соціальне становище споживачів та рівень сукупного попиту на підакцизні товари, так і економічний стан виробників зазначених товарів. Потрібно також враховувати і еластичність попиту на підакцизні товари, а також те, що в короткостроковому періоді частина податкового тягаря від акцизного оподаткування неодмінно лягає на виробника [5, с. 39]. Кож-

на держава обирає пріоритетні галузі, де встановлюються високі ставки оподаткування, так окремі європейські країни пріоритетним вважають встановлення високих ставок на алкогольну продукцію – Швеція, Фінляндія, що становить 70% доходів у загальній сумі акцизу, а Італія, Австрія, Греція – 83-89%, інші віддають перевагу більшою мірою оподаткуванню тютюнових виробів (Данія, Німеччина, Великобританія) [6, с. 50]. Однак впровадження європейських стандартів акцизного оподаткування у національну податкову систему має здійснюватися послідовно та виважено, а норми та принципи законодавчих актів ЄС повинні враховуватися настільки, наскільки це доцільно для України з огляду на економічні, політичні та соціальні результати прийняття узгоджених з європейськими стандартами законодавчих актів. Податкове законодавство, у відповіднє до європейських норм, має стати потужним важелем для забезпечення стабільних надходжень до бюджету країни, а також обмеження споживання окремих груп підакцизних товарів, які шкідливі для здоров'я населення [7].

Потрібно зазначити, що зростання надходжень непрямих податків в країнах ЄС відбувалося в межах реалізації заходів фінансової консолідації, де одним з основних чинників було збільшення рівня використання акцизного податку. Відтак у 2009 році Радою міністрів з питань економіки та фінансів ЄС було ухвалено рішення про підвищення ставок акцизного податку з тютюнових виробів. Прийнята Директива передбачає збільшення ставки податку до 90 євро за 1000 штук, або 60% середньозваженої ринкової ціни тютюнових виробів, що більше на 26 євро та 3% відповідно попереднього показника ставки податку.

Якщо проаналізувати акцизну складову в ціні реалізації алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні, то в більшості цей показник нижче аналогічного показника в країнах ЄС. Однак, визначення оптимального рівня акцизної складової повинно враховувати можливість досягнення компромісу між виконанням акцизним податком фінансової та регулюючої функції, адже оподаткування алкогольних напоїв та тютюнових виробів понад критичну межу, поряд з скороченням рівня споживання таких товарів, може призвести до зростання споживання контрабандної або фальсифікованої продукції.

Взагалі державне регулювання ринку підакцизних товарів має декілька сторін, в менш розвинутих країнах, до яких належить Україна, державне регулювання цього ринку направлено насамперед на наповнення бюджету та боротьбу з тінювим сектором виготовлення цієї продукції, а соціально-культурні методи регулювання ринку підакцизних товарів зостаються на другому плані, можна зазначити, що соціально-культурними методами регулювання ринку підакцизних товарів більш опікуються розвинені

країни, вони пов'язані з скороченням пияцтва, рівня смертності в результаті ДТП по причині управління автомобілем у нетверезому стані, рівнів захворюваності та травматизму.

Безперечно, соціально-культурні методи регулювання ринку підакцизних товарів використовуються для зміни структури та обсягу споживання окремих груп підакцизних товарів і основним чином застосовуються для впливу на рівень реалізації та споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Але пряму зворотну кореляцію між рівнем оподаткування в країні та рівнем споживання алкоголю на популяційному рівні не завжди можна виявити. Слід зауважити, що вплив оподаткування залежить від соціально-культурних чинників, а не від заходів регулювання або рівня їх жорсткості. В деяких країнах ЄС (Латвія, Кіпр) з високими ставками акцизів на вина, пиво і міцні спиртні напої, рівень споживання на душу населення низький. У той же час в інших країнах (Великобританія, Португалія) з високим рівнем оподаткування рівень споживання на душу населення залишаються високими. Наявність більш суворих заходів контролю (наприклад, більш високих ставок податків) корелюється з певними показниками шкоди, такими як поширеність пияцтва. Це спостерігається в таких країнах, як Польща, Фінляндія, Норвегія та Ісландія, де загальне споживання знизилася після підвищення податкових ставок, а масштаби зловживання алкоголем не знизяться.

Так, з метою обмеження реалізації та споживання пива, алкогольних напоїв та тютюнових виробів у національному законодавстві визначено окремі вимоги щодо місць реалізації такої продукції. Крім суто технічних характеристик (розмір торговельної площі, наявність реєстратора розрахункових операцій та ін.), положеннями статей 15 та 16 Законом України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» визначено місця, де заборонено споживання та реалізація пива, алкогольних напоїв та тютюнових виробів відповідно. Вказані обмеження щодо споживання тютюнових виробів передбачені і Законом України «Про заходи щодо попередження та зменшення вживання тютюнових виробів і їх шкідливого впливу на здоров'я населення» від 22 вересня 2005 р. № 2899-IV. За порушення вказаних норм частиною 2 статті 17 Закону «Про державне регулювання» передбачено застосування фінансових санкцій у вигляді штрафу в розмірі 3400 грн. (для прикладу, в Польщі – 2000 злотих (близько 600 дол. США).

Через надмірне споживання алкоголю та тютюну в Україні зростає кількість хворих на алкоголізм, цироз печінки, гострий та хронічний панкреатити, тощо. Зв'язок цих хвороб із вживанням алкогольних напоїв є загально визнаним – у країнах із суровими законодавчими обмеженнями торгівлі тютюновими та алко-

гольними виробами всі перелічені захворювання майже не зустрічаються []. За даними Національної ради з питань охорони здоров'я Україна втрачає щороку понад 40 000 своїх громадян, загибель яких обумовлена алкоголем: це близько 8 тисяч отруень, ще 8 тисяч – кардіопатій, а також інші захворювання та нещасні випадки, пов'язані із вживанням алкоголю; крім того, в Україні зараз фіксується 25–30% випадків дитячої патології новонароджених, і дуже часто причиною цього є саме алкоголь, тобто вживання алкоголю батьками дитини; ще близько 120 тисяч українців гинуть за рік внаслідок тютюнопаління. В Україні за розрахунками, що були виконані за методикою Всесвітньої організації здоров'я за останні роки від зловживання алкоголем померло 220 тис. осіб, тютюном – 123 тис. осіб [9, с. 60].

Безперечно серед підакцизних товарів є ті, виробництво яких однозначно треба стимулювати (транспортні засоби, нафтопродукти з високими показниками екологічної безпеки) і такі, споживання яких завдає беззаперечної шкоди людині (алкогольні напої та тютюнові вироби), нарощуванням виробництва і рентабельності яких можна пожертвувати заради другої мети акцизного оподаткування – соціальної. На нашу думку, на шкідливі товари потрібно поступово підвищувати ставку специфічного акцизу.

Взагалі, останніми роками обмеження щодо куріння в громадських місцях постійно збільшуються, а перелік громадських місць, у яких дозволено курити, суттєво скорочено. Так, в Ірландії, Італії, Великобританії, Фінляндія, Франція, та Швеція заборонено курити в приміщенні майже всіх громадських установ. В Україні заходи щодо обмеження споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів не мають комплексного характеру. Крім того, ефективність реалізації обмежуючих норм, залежить від чіткого визначення термінологічної бази, а також механізму реалізації таких обмежень та контролю за виконанням норм вказаного спеціального законодавства. Як доведено фахівцями, пропагандистські компанії та реклама повною мірою впливають на споживача. В Україні за статистичними даними після прийняття закону 16 грудня 2012 року № 4844 «Про повну заборону куріння в громадських та на робочих місцях» на 15 відсотків зменшилося споживачів тютюну, але в останні роки йде тенденція до збільшення споживачів, які вживають пиво, цьому фактору сприяє нагромадження реклами.

Регулювання реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів здійснюється в адміністративному порядку, однак є одним з найбільш ефективних інструментів використання соціально-культурних методів впливу на рівень споживання окремих груп підакцизних товарів. Сьогодні в більшості країн світу застосовується заборона вказаної реклами на телебаченні, у засобах масової інформації, на зовнішніх

рекламних носіях та ін. Так, в країнах ЄС регулювання реклами алкогольних напоїв здійснюється відповідно до Директиви про транскордонне телебачення. Застосування обмежень реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні загалом відповідає принципам, які застосовуються в більшості європейських країнах, а окремі положення національного законодавства є більш жорсткими, ніж у багатьох державах ЄС. Однак національне законодавство залишається більш ліберальним порівняно з такими країнами-сусідами як Болгарія та Польща, де реклама алкогольних напоїв та тютюнових виробів в засобах масової інформації та на зовнішніх рекламних носіях заборонена взагалі. Отже, для увідповіднення національного законодавства до європейських стандартів Закон України «Про рекламу» потребує запровадження додаткових обмежень щодо розміщення реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів відповідно до застосовуваної державної акцизної політики, або ці послуги необхідно оподатковувати специфічним акцизом.

Цікавим є те, що відповідно до теоретичних положень фінансової науки, специфічним акцизом, на відміну від універсального, оподатковуються, як правило, тільки товари, і не оподатковуються послуги, але в деяких зарубіжних країнах для наповнення бюджету послуги теж оподатковуються. Наприклад, в Італії специфічний акциз справляється при укладанні страхових контрактів, купівлі-продажі акцій, облігацій, при одержанні від держави послуг концесійного характеру [10, с. 40–45.]. В Японії до підакцизних належать побутові послуги, але їх оподаткування має соціальний контекст: специфічний акциз справляється при перевищенні певної суми, на яку надається послуга (приблизно 75 доларів США). У США підлягають специфічному акцизному оподаткуванню транспортні та комунікаційні послуги. У Франції специфічними акцизами оподатковуються такі високоприбуткові види діяльності, як гральний бізнес, видовищні заходи, а також страхові та біржові операції, а головне це телевізійна реклама [11, с. 160–188]. Відтак можемо констатувати, що в Україні є резерв посилення регулюючої ролі, шляхом розширення переліку оподатковуваних специфічним акцизом не тільки товарів, а й послуг. Наголошуємо, що перенасичення реклами на українському телебаченні шкідливих для здоров'я товарів, зокрема пива та міцних алкогольних напоїв стимулює населення до зловживання, тому, на наш погляд, було б доцільно рекламу шкідливих товарів оподатковувати специфічними акцизами, тим більш, що «шкідливі» галузі ніколи не були збитковими, стягнення специфічного акцизу з реклами шкідливих товарів забезпечить додатковий дохід до бюджету, а також якоюсь мірою буде виконувати необхідні соціальні функції.

Висновки. Констатуючи зазначене, можемо зробити такі висновки: впроваджен-

ня європейських стандартів оподаткування, зокрема специфічних акцизів в Україні, не означає досягнення їх повної ідентичності, а скоріше взаємоузгодженості між ними, відсутності суперечностей, тобто – наближення та імплементації. Зміна податкового кодексу України повинна бути виважена, поетапна, на сучасному етапі не варто дуже тиснути на підакцизні галузі, бюджет за сумою всіх відрахувань тільки може втратити. В Україні податковий тягар завжди «лягає» на населення та малий бізнес, цей підхід варто змінювати, впроваджуючи європейський досвід. В Європі більш використовуються соціально-культурні методи регулювання ринку підакцизних товарів, вони слугують для зміни структури та обсягу споживання окремих груп підакцизних товарів і основним чином застосовуються для впливу на рівень реалізації та споживання алкогольних напоїв та тютюнових виробів, інакше кажучи, державне регулювання направлене для збереження здоров'я нації. В Україні ринок регулювання зводиться до наповнення бюджету, тому потрібно застосовувати інші підходи, наприклад використовувати резерв посилення регулюючої ролі, шляхом розширення переліку оподатковуваних специфічним акцизом не тільки товарів а й послуг, зокрема було б доцільно оподатковувати рекламу шкідливих товарів специфічними акцизами, тим більш, що «шкідливі» галузі ніколи не були збитковими, стягнення специфічного акцизу з реклами шкідливих товарів буде виконувати необхідні соціальні функції, а також в основному забезпечить додатковий дохід до бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 13-17. – Ст. 112.
2. Щодо реструктуризації системи ЄС щодо оподаткування енергопродуктів та електроенергії: Директива Ради 2003/96/ЄС від 27 жовтня 2003 р.
3. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: монографія / за ред. А.І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua/ua/taxation/excise/30175>.
5. Луцик А.І. Проблематика та перспективи розвитку специфічного акцизного оподаткування в Україні / А.І. Луцик // Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: серія «Економіка». – 2010. – Вип. 15. – № 2 (41). – С. 37–44.
6. Жукевич О.М. Проблеми застосування акцизного збору в Україні // Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації: матеріали науково-практичної конференції (25–28 березня 2009 р.). – Сімферополь: Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського, 2009. – С. 49–50.
7. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
8. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Стан та структура злочинності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/article>.
10. Пислиця А.В. Критеріальна оцінка економічної ефективності акцизного оподаткування / А.В. Пислиця // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 18.
11. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: «Вид. дім «Комп'ютерпрес», 2004. – 240 с.

УДК 336.142.3(477)

Лінтур І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

МОЖЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

POSSIBILITIES OF OPTIMIZATION OF FORMATION OF REVENUES OF LOCAL BUDGETS IN THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION

АНОТАЦІЯ

Вивчено особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах децентралізації. Досліджено основні джерела наповнення місцевих бюджетів, зокрема за рахунок податкових та неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом та за рахунок міжбюджетних трансфертів. Також значну увагу звернено на визначення недоліків та обґрунтування напрямів оптимізації формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації. Виокремлено необхідні умови, зокрема створення багатоканальної системи формування бюджету, що забезпечать фінансову самостійність органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації.

Ключові слова: доходи місцевих бюджетів, податкові та неподаткові надходження, трансферти, доходи від операцій з капіталом, багатоканальна система формування бюджету, органи місцевого самоврядування, децентралізація.

АННОТАЦИЯ

Изучены особенности формирования доходной части местных бюджетов в условиях децентрализации. Исследованы основные источники наполнения местных бюджетов, в частности за счет налоговых и неналоговых поступлений, доходов от операций с капиталом и за счет межбюджетных трансфертов. Также значительное внимание обращено на определение недостатков и обоснование направлений оптимизации формирования доходов местных бюджетов в условиях децентрализации. Выделены необходимые условия, в частности, создание многоканальной системы формирования бюджета, которые обеспечат финансовую самостоятельность органов местного самоуправления в условиях децентрализации.

Ключевые слова: доходы местных бюджетов, налоговые и неналоговые поступления, трансферты, доходы от операций с капиталом, многоканальная система формирования бюджета, органы местного самоуправления, децентрализация.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of features of forming of revenue part of local budgets in the conditions of decentralization. The basic sources of filling of local budgets in particular due to tax and non-tax revenues, incomes from operations with a capital and due to interbudgetary transfers are investigated. Also considerable attention is paid to determination of defects and substantiation of directions of optimization of forming of revenues of local budgets in the conditions of decentralization. Necessary terms ensuring financial independence of bodies of local self-government in the conditions of decentralization, in particular, creation of the multichannel system of budget formation, are distinguished.

Keywords: revenues of local budgets, tax and non-tax revenues, transfers, incomes from operations with capital, multichannel system of budget formation, bodies of local self-government, decentralization.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України питання, пов'язані з особливостями формування доходів місцевих бюджетів мають важливе практичне значення.

Це насамперед пов'язано з процесом децентралізації бюджетної системи України.

Однак у сучасних умовах механізм централізованого регулювання вищими органами доходів місцевих бюджетів, на жаль, є застарілим. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на цій території районів, міст, селищ і сіл.

Саме тому сьогодні особливо гостро постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і найголовніше – доходів між різними ланками бюджетної системи. Місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Водночас питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони взаємопов'язані і жоден із цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Також важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; відбувається фінансування різноманітних молодіжних програм, а також здійснюються видатки на соціальний захист та допомогу населенню.

Отже, необхідність реформування сучасної системи та принципів формування дохідної частини місцевих бюджетів є пріоритетним завданням органів державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження особливостей та проблем формування дохідної частини місцевих бюджетів в сучасних умовах зробили такі вчені: Т.Б. Войтович [2], І.О. Луніна [4] та інші. Проблема формування місцевих бюджетів присвячено також праці О.О. Якубовської [7] та М.С. Вітренко [7]. Механізм формування фінансових ресурсів місцевих органів влади до-

сліджують Л.В. Панасюк [5] та Л. Скиба [6]. Проте аналіз рівня дослідженості цієї теми показує, що окремі аспекти формування доходів місцевих бюджетів досі залишаються невирішеними. Саме тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому вивченні та обґрунтуванні окремих питань, що стосуються цієї теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Особлива увага в цій статті зосереджується на розкритті особливостей формування доходів місцевих бюджетів, визначенні недоліків та обґрунтуванні напрямів зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації. Крім того, процес формування дохідної бази органів місцевого самоврядування потребує більш детального вивчення насамперед з погляду мобілізації та закріплення частини податкових надходжень до складу власних доходів органів місцевої влади, а також необхідності використання інтенсивного способу (тобто за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу) стимулювання податкових і неподаткових доходів в умовах перехідної економіки України.

Головною метою є виокремлення в системі чинного законодавства та суспільних вимог можливостей оптимізації формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед слід відмітити, що дослідження процесів формування доходів місцевих бюджетів передбачає визначення основних джерел, за рахунок яких відбувається наповнення місцевих бюджетів. Так, формування дохідної частини місцевих бюджетів починаючи з 2010 року здійснюється відповідно до Бюджетного Кодексу України (далі БКУ), який чітко закріпив основні дохідні джерела органів місцевого самоврядування і поділив їх на чотири розділи:

1) податкові надходження (податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості, податки на власність, збори за спеціальне використання природних ресурсів, внутрішні податки на товари та послуги, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, інші податки);

2) неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від комерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження);

3) доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів і нематеріальних активів, податки на фінансові операції та операції з капіталом);

4) офіційні трансферти (від органів державного управління інших рівнів, з-за кордону, з інших недержавних джерел) [1].

Варто зазначити, що саме податкові бюджетні надходження (до яких належать доходи від податків, зборів, інших обов'язкових платежів) є основним базисом бюджетних доходів. Частка податкових надходжень у структурі доходів

місцевих бюджетів становить більше 50% [3]. Однак, враховуючи те, що кількість місцевих податків і зборів є незначною, а більша частина загальнодержавних податків перераховується до державного бюджету, то можна стверджувати, що податкові надходження в контексті формування місцевих бюджетів не повною мірою виконують свою основну функцію – фінансову.

Що ж стосується неподаткових доходів, то вони відіграють значно меншу роль у складі доходів місцевих бюджетів, ніж податкові. Загалом частка неподаткових надходжень коливається в середньому від 10% до 30%.

Залежно від видів та методів їх мобілізації вони об'єднуються в п'ять груп:

1) доходи від власності та підприємницької діяльності;

2) адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу;

3) надходження від штрафів та фінансових санкцій;

4) інші неподаткові надходження;

5) власні надходження бюджетних установ.

Іншим важливим дохідним джерелом місцевих бюджетів є доходи від операцій з капіталом. Це надходження до бюджету, що мобілізуються неподатковим методом.

Ще однією важливою складовою доходів бюджету є доходи від міжбюджетних трансфертів. До трансфертів належать кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з Державного бюджету місцевому бюджету, або з одного місцевого бюджету до іншого місцевого бюджету.

Згідно з БКУ міжбюджетні трансферти поділяються на:

– дотації вирівнювання;

– субвенції;

– кошти, що передаються з Державного бюджету України місцевим бюджетам, та кошти, які передаються з одного місцевого бюджету іншому місцевому бюджету;

– інші дотації [1].

Слід зазначити, що як дотація, так і субвенція є різновидами фінансової допомоги місцевим бюджетам з державного. Однак на відміну від дотації субвенція передбачає цільове використання коштів і підлягає поверненню до державного бюджету в разі недотримання цієї умови.

Останнім часом, як свідчить практика, питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів має сталу тенденцію до зростання. Така ситуація загалом є негативною і може свідчити про недостатній рівень автономності місцевих бюджетів та їх залежності від бюджетів вищого рівня [3].

Загалом, аналіз проблем формування місцевих бюджетів України, а також теорії та практики побудови багаторівневих бюджетних систем у країнах з ринковою економікою дозволяє зробити висновок, що існуюча система формування місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків:

– високий ступінь концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що знижує значення регіональних і місцевих бюджетів

тів у вирішенні життєво важливих для населення завдань;

- низька частка закріплених доходів (податкових платежів) у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів;

- практично щорічна зміна видів податків, що зараховуються до місцевих бюджетів;

- відсутність єдиних та досить стабільних нормативів (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів.

Водночас головною проблемою фінансового забезпечення органів місцевої влади є неефективне використання отриманих трансфертів на місцях, що, своєю чергою, негативно відображається на соціально-економічному розвитку регіонів [2].

Загалом серед проблем у сфері формування місцевих бюджетів в Україні найбільш суттєвими, на нашу думку, є такі:

- нестабільність доходної бази;

- другорядність місцевих податків і зборів порівняно із загальнодержавними;

- недостатнє фінансування з державного бюджету;

- наявність місцевих податків, витрати на адміністрування яких перевищують надходження від них;

- невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами;

- незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок, низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів [2].

Отже, для того, щоб місцеві бюджети насправді стали основою фінансової самостійності місцевої влади, потрібно здійснити комплекс взаємопов'язаних заходів. По-перше, необхідно поступово переходити до децентралізації державних фінансів. Головною умовою такої децентралізації є чіткий розподіл компетенції між органами центральної влади та органами регіонального та місцевого самоврядування. По-друге, потрібно надати органам місцевого самоврядування можливість самостійно встановлювати перелік місцевих податків і зборів та їх ставки в мірі та адекватності виконуваних ними функцій.

Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але, на жаль, в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам [5].

Процес децентралізації розширює можливість розвитку об'єднаних територіальних громад та їх економічну самостійність. Децентралізація, і як наслідок посилення фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад, забезпечують можливість їх сталого розвитку.

Окрім цього, зазначимо, що важливою умовою вирішення проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг

цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків, які покладаються на той чи інший рівень влади.

За умови прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів місцеві громади зможуть самостійно формувати власні бюджети, не чекаючи формування центрального, як це робиться сьогодні. Розширюються дохідні джерела, база адміністрування та надання права органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів у межах, визначених Податковим кодексом.

Ще одна новація повинна полягати в тому, щоб надати бюджетним установам право вибору де обслуговуватися – у казначействі чи комерційному банку.

Висновки. Отже, у разі реалізації зазначених заходів та врахування досвіду економічно розвинених країн буде досягнуто певний ефект, який неодмінно сприятиме зміцненню фінансових основ діяльності органів місцевого самоврядування регіонів України, забезпечить стабільний соціально-економічний розвиток територій, а також призведе до підвищення рівня соціального захисту та добробуту громадян.

Крім того, впровадження в Україні складових системи формування доходів місцевих бюджетів, апробованих у практиці країн – членів Європейського Союзу, надасть можливість забезпечити оптимізацію бюджетних відносин з урахуванням специфічних потреб фінансування соціально-економічного розвитку територіально-адміністративних одиниць та стане запорукою успіху трансформаційних перетворень в економіці нашої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями від 02.03.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua>.
2. Войтович Т.Б. Основні проблеми формування доходів місцевих бюджетів в Україні та шляхи їх подолання / Т.Б. Войтович // Стратегічні орієнтири. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com>.
3. Заюкова М.С. Проблеми формування надходжень до місцевих бюджетів / М.С. Заюкова, Т.І. Четверик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
4. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 3-12.
5. Панасюк Л.В. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням світового досвіду / Л.В. Панасюк // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 46-50.
6. Скиба Л. Доходи місцевих бюджетів у забезпеченні повноважень органів місцевого самоврядування / Л. Скиба // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 128-133.
7. Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій: від теорії до практики: монографія. – Миколаїв: ФОП Швець В.Д., 2014. – С. 376.

УДК 336.71

Мельничук Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Національної академії статистики, обліку та аудиту

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «БАНК» Й ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО РОЛІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE DEFINITION OF «BANK» AND DETERMINATION OF ITS ROLE IN ECONOMIC SPHERE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення дефініції «банк», її економічної сутності та термінологічного трактування. Розроблено систематизацію підходів до визначення досліджуваного терміну. Запропоновано власне трактування сутності дефініції «банк», яке відрізняється від існуючих тим, що передбачає її уточнення шляхом систематизації складових та використання системного підходу. Обґрунтовано роль банківських установ в економічній сфері.

Ключові слова: банк, банківська система, економічна сфера, суб'єкт господарювання, фінансовий посередник, банківська установа, юридична особа, банківський капітал.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические подходы к определению дефиниции «банк», ее экономической сущности и терминологической трактовки. Разработана систематизация подходов к определению исследуемого срока. Предложено собственную трактовку сущности дефиниции «банк», которое отличается от существующих тем, что предполагает ее уточнения путем систематизации составляющих и использование системного подхода. Обоснована роль банковских учреждений в экономической сфере.

Ключевые слова: банк, банковская система, экономическая сфера, субъект хозяйствования, финансовый посредник, банковское учреждение, юридическое лицо, банковский капитал.

ANNOTATION

Theoretical approaches to defining the concept of "bank", its economic essence and terminological interpretation are examined. The systematization of approaches to determining the investigated period is developed. The paper provides proper interpretation of the essence of the definition of "bank" which differs from existing ones in the fact that it provides clarification by systematizing components and using a systematic approach. The role of banks in the economic sphere is substantiated.

Keywords: bank, banking system, economic subjects, financial intermediary, banking institution, entity, bank capital.

Постановка проблеми. Аналіз сучасної економічної літератури доводить те, що постійний розвиток світової економіки та фінансових ринків, а також посилення конкуренції в усіх сферах торгівлі висуває нові вимоги до діяльності грошово-кредитних установ. Банки становлять невід'ємну частину сучасного грошового господарства, їхня діяльність міцно пов'язана з потребами відтворення. Вони завжди знаходяться та знаходитимуться у центрі економічного життя, обслуговують інтереси виробників, пов'язуючи грошовим потоком промисловість і світову торгівлю, сільське господарство й населення.

В усьому світі банки мають значну владу і вплив, вони розпоряджаються величезним грошовим капіталом, який надходить до них від

підприємств, фірм, держави, приватних осіб тощо. Фактично, банківські установи є серцем господарського механізму кожної країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні основи розвитку банківського сектора економіки досліджувалися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед зарубіжних варто виокремити таких: С. Дубровська, М. Каджаєва, О. Маркова, Д. Сінкі, В. Сенчагов, Д. Розенберг та ін. Сучасні підходи щодо визначення ролі банківських установ в економічній сфері знайшли відображення у роботах українських дослідників, зокрема: О. Васюренка, О. Гейця, Т. Косова, А. Мороза, О. Циганова та ін.

Водночас, незважаючи на значну кількість наукових робіт із досліджуваної тематики, невирішеними остаточно залишається питання щодо уточнення ролі банків в економічній сфері в сучасних умовах розвитку. Об'єктивна потреба у вирішенні зазначеного обумовлює вибір теми статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних засад сутності дефініції «банк» й визначення ролі банківських установ в економічному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові умови господарювання зумовлюють об'єктивну необхідність у перегляді ролі банківських установ на вплив економічного розвитку країни. А з переходом до грошово-кредитної системи, основою якої є кредитні взаємовідносини не лише між господарюючими суб'єктами, а й між державами, гостро постала потреба у чіткому розумінні суті банків та їх ролі в ринковій економіці. Ключовими якісними характеристиками стану банківської системи країни з ринковою економікою є надійність та фінансова стабільність банків.

У сучасній науковій думці відсутні однозначні трактування сутності дефініції «банк». Існує безліч підходів, щодо її розуміння. В напрямі більш детального вивчення нами запропоновано розподілити різні трактування досліджуваної категорії за такими теоретичними підходами: історичний, законодавчий, правовий, загальноповерховий, функціональний, підприємниць-

кий, фінансово-посередницький, кредитно-інституційний (рис. 1).

Історичний підхід

Традиційно вважається, що поняття «банк» походить від італ. banco, що означає лава, конторка, стіл, на якому середньовічні італійські міняйли розкладали свої монети. Поступово діяльність міняйл розширюється до приймання на зберігання грошових коштів, видачі позик за рахунок власних і залучених коштів. З'являються перші банки, які здійснюють розрахункові операції, видають кредити і приймають депозити. Вважається, що перший

банк був заснований у 1171 році у Венеції, а у XIV-XV ст. банкіри вже були потужною суспільною силою [11, с. 25].

Виділяють чотири основні етапи розвитку банківської діяльності: I етап – від античності до виникнення Венеціанського банку; II етап – з 1156 р. до заснування Англійського банку в 1694 р.; III етап – з 1694 р. до кінця XVIII ст.; IV етап – з початку XIX ст. досі [2].

Законодавчий підхід

Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» банками вважаються юридичні особи, які на підставі банківської ліцензії

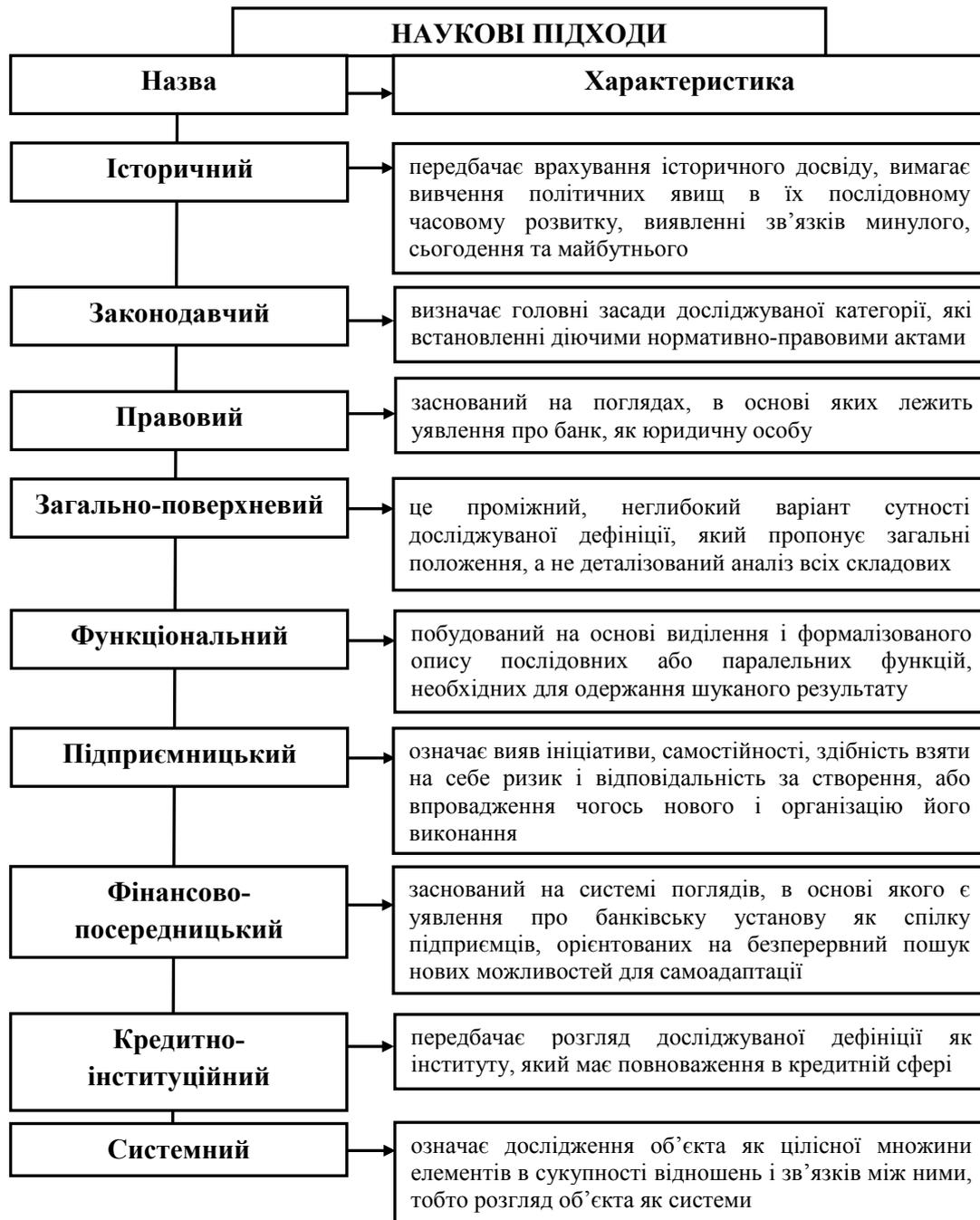


Рис. 1. Підходи щодо розуміння сутності дефініції «банк» *

* складено автором

мають виключне право надавати банківські послуги, відомості про яких внесені до Державного реєстру банків [23].

Правовий підхід

Банк в правовому відношенні – це установа, яка виконує одну чи декілька операцій, віднесених законом до банківської діяльності [29]. У підручнику «Ринок фінансових послуг» під редакцією В. Унінець-Ходаківської: «Банк – юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії НБУ здійснювати фінансові послуги» [24, с. 48].

С. Арбузова вважає, що банком є юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку залучати у вклади грошові кошти фізичних і юридичних осіб та розміщувати їх від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, а також відкривати та вести рахунки [1, с. 36-37].

На думку М. Денисенко, банк – це установа, яка здійснює банківську діяльність і має статус юридичної особи [18, с. 423].

Загально-поверхневий підхід

У «Фінансово-інвестиційному словнику» [30, с. 20] банк розглядається як установа, створена для залучення і розміщення грошових коштів, їх використання шляхом виконання розрахунків, надання кредитів тощо.

К. Маркс [20, с. 427] писав, що банк та банківська система за своєю формальною організацією і централізацією «являє собою наймайстерніше і найдосконаліше творіння, до якого взагалі приводить капіталістичний спосіб виробництва». Інший дослідник О. Петрук [22, с. 10] вважає банком установу, яка акумулює грошові кошти і заощадження, здійснює кредитування та інші операції.

Д.Ф. Сінкі: «Банк – регулююча фірма фінансових послуг» [26, с. 32].

На думку Д.М. Розенберга: «Банк – комерційний інститут, що займається різноманітними фінансовими операціями» [25, с. 42].

Своєю чергою, М. Каджаєва визначає банк як кредитну організацію, яка має виключне право здійснювати всі банківські операції [5, с. 7].

Функціональний підхід

М.Р. Ковбасок пропонує під банком розуміти суб'єкт підприємництва, який виробляє специфічний продукт (платіжні засоби і різноманітні види послуг) із метою отримання прибутку та задоволення потреб державних органів, юридичних і фізичних осіб у його продуктах» [15, с. 74]. Інші науковці, Б. Карпінський та Т. Шира, визначають банк як кредитно-фінансову установу, що зосереджує тимчасово вільні кошти (грошові вклади), надає їх у строкове користування у формі кредитів (позик), стає посередником у взаємних виплатах і розрахунках між підприємствами, установами чи окремими особами, регулює грошовий обіг у країні, включаючи випуск (емісію) нових грошей, здійснює операції з золотом, чужоземною валютою та інші функції [13, с. 48].

О.А. Кириченко вважає, що банк – це автономне, незалежне комерційне підприємство, яке має свій продукт. Продуктом у даному випадку насамперед є формування платіжних засобів (грошової маси), а також різноманітні послуги у вигляді надання кредитів, гарантій, доручень, консультацій, управління майном... Діяльність банку має продуктивний характер» [14, с. 14].

Т. Косова, О. Циганова визначають банки як установи, основною функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності й громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій та інших кредитних ресурсів; касове та розрахункове обслуговування народного господарства; виконання валютних й інших, передбачених законом, банківських операцій [4, с. 5].

Своєю чергою, В. Вітлінський вважає банк комерційною установою, котра залучає грошові кошти юридичних та фізичних осіб і від свого імені розміщує їх на умовах платності, забезпечення й терміновості, а також здійснює розрахункові, комісійно-посередницькі та інші операції [17, с. 12]. А інші дослідники [28, с. 482] розглядають банк як фінансову організацію, установу, яка здійснює різні види операцій з грошима та цінними паперами та надає фінансові послуги уряду, підприємствам, громадянам та іншим банкам.

С. Ходакевич під банком розуміє фінансово-кредитну установу, яка на підставі ліцензії НБУ здійснює депозитні, кредитні та розрахункові операції на комерційних засадах [31, с. 89].

Підприємницький підхід

В Економічному тлумачному словнику банк визначається як фінансове підприємство (економічна інституція), що зосереджує (акумулює) тимчасово вільні грошові кошти (вклади, депозити), надає їх у тимчасове користування у вигляді кредитів (позик, позичок), виступає посередником при взаємних платежах і розрахунках між фізичними та юридичними особами, регулює грошовий обіг, випускає цінні папери тощо [10, с. 68].

Автори підручника «Банківські операції» пропонують під досліджуваною категорією розуміти автономне, економічно самостійне, незалежне комерційне підприємство, яке функціонує за умов повної економічної самостійності, партнерських взаємовідносин з клієнтами в межах державного контролю за його діяльністю з боку органів банківського нагляду. Специфіка діяльності комерційного банку визначається його функціями та операціями» [21, с. 5].

Своєю чергою, О. Маркова [16, с. 23] вважає, що банк це підприємство особливого виду, яке організовує і здійснює рух позичкового капіталу, забезпечуючи отримання прибутку власникам банку.

На думку Р.І. Тиркала, І.С. Гуцала, банк – це особливий вид капіталотворчого підприємства, яке мобілізує вільні ресурси клієнтів та

інші грошові кошти, розподіляє їх відповідно до потреб між суб'єктами ринкових відносин, а також надає інші види послуг» [27, с. 9]. Інший дослідник О. Васюренко під банком розуміє універсальне фінансове підприємство, що здійснює професійне управління ресурсами суспільства в їх грошовому виразі й виконує відповідні специфічні функції в економіці на законній підставі та під юрисдикцією державних органів, що забезпечують регулювання та контроль банківської діяльності [8, с. 14-16].

О.І. Лаврушина пропонує таке трактування: банк – специфічне підприємство, яке виробляє продукт, що суттєво відрізняється від продукту сфери матеріального виробництва, він виробляє не просто товар, а товар особливого роду у вигляді грошей, платіжних засобів [19, с. 16].

Фінансово-посередницький підхід

Автори підручника «Основи банківської справи та управління кредитними ризиками О. Геєць, В. Домрачев, С. Лондор вважають, що банк – це посередник, який бере участь у взаємодії продавців та споживачів фінансових ресурсів і водночас діє двома різними способами: залучає кошти від продавців і надає їх на визначених умовах споживачам (позичальникам), що відображається в його балансовому звіті, тобто банк сприяє встановленню прямого контакту між продавцями і покупцями фінансових ресурсів [9]. З. Васильченко розуміє під банком грошово-кредитного посередника, що найбільшою мірою пристосований до концентрації та збереження грошових ресурсів і примноження капіталів, для якого прибуток втрачає своє особливе значення як єдина цільова величина, а стратегія розвитку та функціонування загалом визначається самодостатньою конкурентною поведінкою як самостійного інституту в економіці держави [7, с. 23-24].

Кредитно-інституційний підхід

Т. Костеріна визначає банк як особливий кредитний інститут, який спеціалізується на акумулюванні грошових коштів і розміщенні їх від свого імені з метою отримання прибутку [6, с. 9]. Схоже трактування зустрічається і в електронних ресурсах – це фінансовий інститут, суб'єкт кредитних відносин, який акумулює грошові кошти, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку [3].

А. Загородній та Г. Вознюк пропонують під банківськими установами розуміти економічні інститути, функціями яких є трансформація грошових потоків, що здійснюється через акумуляцію та розміщення коштів і посередництва в платежах, а також емісія платіжних засобів, що у сукупності через забезпечення безперервності та розширеного характеру суспільного відтворення, сприяє економічному зростанню суспільства [12, с. 100].

Отже, узагальнення наукових підходів до трактування дефініції «банк» дозволяє виокремити крім вище перерахованих – системний підхід

(означає дослідження об'єкта як цілісної множини елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними, тобто розгляд об'єкта як системи).

Згідно з системним підходом банк – це суб'єкт господарювання, який задіяний у фінансово-кредитній системі країни, ризикова діяльність якого спрямована на задоволення потреб різних верств населення в сфері розрахунково-кредитних відносин.

Запропоновані теоретичні підходи трактування сутності дефініції «банк» дають можливість не лише розглянути його у всіх його проявах, але й чітко розуміти роль банківських установ в економічній сфері.

Визначаючи роль банківських установ в економічній сфері варто відмітити, що потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Зараз вітчизняні банки проходять серйозну перевірку в умовах постійних економічних трансформацій. Однак банківський сектор продовжує посідати одне з найважливіших місць в економіці країни. Адже саме банки є саме тими основними учасниками фінансового ринку, які забезпечують кругообіг фінансових ресурсів, глибоко проникають у всі фази відтворення, в систему виробництва і споживання, охоплюють всі рівні економіки.

Стабільність банківської системи є сьогодні надзвичайно важливим чинником для розвитку економіки країни. Тому необхідно державній владі вжити заходів для відновлення довіри до банківських установ: стабілізувати економічну ситуацію в країні і курс національної валюти, що в поєднанні із припиненням військових дій на сході країни забезпечить підвищення стійкості роботи банків.

Що ж стосується самих банків, то їм необхідно підвищити рівень свого управління ризиками і не з причин законодавчих ініціатив, а в силу доцільності. В умовах підвищення ризиків, якими важко керувати, банківські установи зобов'язані еволюціонувати або ж стати об'єктом поглинання чи ліквідації. Водночас на тлі погіршення якості активів, ефективність банківської системи може зростати. Цьому сприятиме як процес виведення неефективних установ, так і оптимізація роботи інших. Окрім цього, вагомим механізмом підвищення ефективності банківської системи може стати конкуренція між банками, які витримують важкий період та яким доведеться відновлювати довіру населення.

Висновки. Отже, банки займають досить вагоме місце в економіці будь-якої країни. Акумулювання вільних коштів і перетворення їх в капітал визначає роль банків як основних фінансових інститутів, що стимулюють процес нагромадження в господарстві. За своїм місцем в економічній системі банки найближче стоять до бізнесу, його потреб та кон'юнктури, що постійно змінюються. Саме тому ринок висуває банк у число основних, ключових сегментів економічного регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузов С. Банківська енциклопедія: енциклопедія / С. Арбузов, Ю. Колобов, В. Міщенко, С. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України; Знання, 2011. – 504 с.
2. Банки кредиты: История банковского дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://history.banks-credits.ru/>.
3. Банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1510082738073/politekonomiya>.
4. Банківські операції: навч. посіб. / Т. Косова, О. Циганов. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 372 с.
5. Банковские операции: учеб. для студ. / М. Каджаева, С. Дубровская. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2008. – 400 с.
6. Банковское дело: учеб. пособие / Т. Костерина. – М.: ММИЭИФип, 2002. – 176 с.
7. Васильченко З. Методологічні аспекти дослідження сутності банківських установ як фінансових посередників / З. Васильченко // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 11-23.
8. Васюренко О. Банківські операції: навч. посібник / О. Васюренко. – 5-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
9. Геєць О. Основи банківської справи та управління кредитними ризиками: навч. посібник / О. Геєць, В. Домрачев, С. Лондор. – К.: Вид-во Європ ун-ту, 2004. – 237 с.
10. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський): словник / Л. Алексеєнко, В. Олексієнко. – Т.: Астон, 2003. – 672 с.
11. Енциклопедія банківської справи України / ред. В.С. Стельмах; НБУ, Ін-т незалежних експертів. – К.: Молодь; Ін Юре, 2001. – 680 с.
12. Загородній А. Фінансово-економічний словник: словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
13. Карпінський Б. Фінанси: термінологічний словник: навч. посібн. / Б. Карпінський, Т. Шира. – К.: Професіонал, 2008. – 608 с.
14. Кириченко О.А. Банківський менеджмент/ О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С.Л. Роголь та ін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-прес, 2002. – 438 с.
15. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств: навч. посібник / М.Р. Ковбасюк. – К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. – 336 с.
16. Коммерческие банки и их операции: учеб. пособие / О. Маркова, Л. Сахарова, В. Сидоров. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 288 с.
17. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посібник / В. Вітлінський та ін. – К.: Знання, 2000. – 251 с.
18. Кредитування та ризики: навч. посібник / М. Денисенко, В. Домрачев, В. Кабанов, А. Ігнатенко. – К.: Професіонал, 2008. – 480 с.
19. Лаврушина О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: Юристъ, 2002. – 688 с.
20. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: 1981. – Т. 25. – 537 с.
21. Мороз А.М. Банківські операції: підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пудовкіна та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
22. Петрук О. Банківська справа: курс лекцій / О. Петрук; за ред. Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
23. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
24. Ринок фінансових послуг: навч. посібник / В. Унінець-Ходаківська, О. Костюкевич, О. Лятамбор. – К.: Кондор, 2009. – 392 с.
25. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент: терминологический словарь / Д.М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 464 с.
26. Синки Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / пер. с англ. 4-го переработаного узд.; под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. – М.:1994, Catallaxy. – 820 с.
27. Тиркало Р.І. Банківська справа: навч. посібник / за ред. проф. Р.І. Тиркала. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314 с.
28. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / ред. В. Сенчагов, А. Архипов. – 2-е изд., перероб. и доп. – М.: ТК Велби, 2004. – 720 с.
29. Фінансові посередники грошового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.Intu.info/book/fof/bs/2011/11-30/page12.html>.
30. Фінансово-інвестиційний словник: словник / Б. Карпінський, О. Герасименко. – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – 304 с.
31. Ходакевич С. Сутність банківської діяльності в Україні [Текст] / С. Ходакевич // Банківська справа. – 2013. – № 4. – С. 84-93.

УДК 336.76:658

Михайлик О.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів***Щербина О.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Міжнародного університету фінансів*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗБАЛАНСУВАННЯ ГРОШОВОГО РИНКУ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕАЛІЇ

EFFECTIVENESS OF THE BALANCING MONEY MARKET: THEORETICAL APPROACHES AND PRACTICAL REALITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню механізму функціонування грошового ринку та визначення впливу його основних елементів – попиту та пропозиції на гроші. Обґрунтовано, що існує низка різних підходів до визначення сутності означених категорій, пропонується власний погляд на них. Особливу увагу приділено динаміці грошових агрегатів, показникам швидкості обігу грошей та коефіцієнту монетизації, рівню доларизації економіки.

Ключові слова: грошовий ринок, попит на гроші, пропозиція грошей, грошові агрегати, грошова база, монетизація економіки.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию механизма функционирования денежного рынка и определения степени влияния его основных элементов – спроса и предложения на деньги. Обосновано, что существует ряд различных подходов к определению сущности указанных категорий, предлагается собственный взгляд на них. Особое внимание уделено динамике денежных агрегатов, показателям скорости обращения денег и коэффициента монетизации, уровню долларизации экономики.

Ключевые слова: денежный рынок, спрос на деньги, предложение денег, денежные агрегаты, денежная база, монетизация экономики.

ANNOTATION

The article investigates the mechanism of functioning of money market and determines the impact of its basic elements – money supply and demand. It is well-known that there are a number of different approaches to defining the essence of the mentioned categories. However, the authors suggest their own opinion on them. The special attention is given to dynamics of monetary aggregates, money velocity and monetization ratio, level of dollarization of the economy.

Keywords: money market, demand for money, money supply, monetary aggregates, monetary base, monetization.

Постановка проблеми. Попит і пропозиція грошей виступають основними макроекономічними важелями грошового ринку. Розширене відтворення економіки можливе лише за рахунок адекватної грошової пропозиції, забезпечення її оптимальної структури. Загальновідомо, що пропозиція грошей на грошовому ринку формується державою в особі Національного банку України у формі емісії готівкових коштів та банківськими установами, які акумулюють грошові ресурси шляхом залучення депозитів. Активну участь у формуванні пропозицій грошей на сучасному етапі відіграють фінансові

посередники грошового ринку, зокрема страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди та ін. Розвиток такого виду фінансового посередництва сприяє зростанню обсягів грошової пропозиції та зміні агрегатної структури, що, своєю чергою, здійснює позитивний вплив на розвиток виробництва та сприяє стабілізації економіки. З огляду на це, дослідження ефективності збалансування грошового ринку та сучасних тенденцій формування попиту та пропозиції на грошовому ринку набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти механізму функціонування грошового ринку та його структури досліджувались багатьма провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями, серед яких: Дж.М. Кейнс, І. Фішер, М. Фрідман, А.С. Гальчинський, М.І. Савлук, А.І. Щетинін, Д.І. Коваленко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній теорії та практиці поняття «грошовий ринок» залишається однією із основних категорій наукових досліджень у сфері фінансів та грошово-кредитного обігу. На грошовому ринку як особливому секторі ринку здійснюється купівля та продаж грошей як специфічного товару, формується попит і пропозиція та ціна на цей товар. Незважаючи на достатність праць як наукового, так і навчально-методичного характеру, виникає необхідність уточнити механізм функціонування грошового ринку та критично розглянути сутність визначення понять «попит на гроші» та «пропозиція грошей», їх взаємозв'язок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити механізм функціонування грошового ринку та визначити вплив його основних елементів – попиту та пропозиції на гроші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попит та пропозиція грошей, їх взаємодія є найбільш вагомими категоріями грошового ринку. В багатьох працях з тематики грошей та грошового ринку, питання взаємодії попиту і

пропозиції є актуальним і досить дискусійним. Серед наукових робіт вітчизняних вчених слід виокремити роботи дослідників А.С. Гальчинського, М.І. Савлука [3, 13].

Попит на гроші формується в різних сферах економічної діяльності і визначається на етапі утворення та розподілу доходу. «На відміну від звичайного попиту на товарних ринках, що формується як потік куплених товарів за певний період, – зазначає М.І. Савлук, – попит на гроші виступає як запас грошей, який прагнуть мати у своєму розпорядженні економічні суб'єкти на певний момент» [13, с. 101]. У сучасній економічній концепції поняття попиту на гроші базується на «теорії переваги ліквідності», яку розробив Джон Майнард Кейнс у своїй праці від 1936 року «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей». На думку вченого, «перевага ліквідності» полягає в тому, що господарючі суб'єкти завжди прагнуть зберегти частину свого багатства (портфеля активів) у найбільш ліквідній формі – у формі запасу грошей на певний момент часу. Якщо власники портфельів активів віддаватимуть перевагу ліквідній формі, то попит на гроші буде зростати, і навпаки. Ключовим моментом такого підходу було чітке визначення мотивів економічних суб'єктів, що лежать в основі попиту на гроші: операційний або трансакційний мотив; мотив завбачливості та спекулятивний мотив.

Важливою складовою загальної проблеми визначення цінності грошей є формування попиту на них та їх пропозиції, які, своєю чергою, є фундаментальною основою для розробки інструментарію та методів реалізації грошово-кредитної політики центральних банків.

М. Фрідман, як послідовник Дж. М. Кейнса, розглядав гроші як будь-який інший актив і пояснював попит на гроші відношенням очікуваного доходу на гроші до очікуваних доходів на інші активи. До складу функції, яка описує попит на гроші, М. Фрідман ввів поняття очікуваного доходу на гроші, акції, облигації, а також очікуваний темп інфляції, який, на його думку, повинен відображати ймовірний дохід за товарними активами.

Сукупний попит на гроші формується як сумарна взаємодія операційного попиту та попиту на гроші як активи. Це означає, що попит на гроші є функцією від доходу та процентної ставки. «Функція попиту на гроші, – зазначає С.М. Панчишин, – показує, що за будь-якого рівня доходу величина попиту на гроші зі зростанням процентної ставки зменшуватиметься» [11, с. 197]. Теоретичну ситуацію, яка ще ніколи не справджувалася на практиці, коли попит на гроші не обмежується рівнем процентної ставки, тобто вона є настільки низькою, що не спричиняє ніякого впливу на попит на гроші, називають пасткою ліквідності. На практиці така ситуація могла б означати надзвичайно низьку чутливість монетарної політики до відсоткових ставок, що спричинило б її неефектив-

ність через відсутність впливу вартості грошей на діяльність господарюючих суб'єктів. Отже, можна констатувати, що в сучасній концепції грошей, нарівні з іншими активами, гроші стають об'єктом купівлі-продажу, а процентна ставка виступає їх ціною, що і є економічною базою для розробки та реалізації центральними банками всіх країн світу дієвої та ефективної монетарної політики.

Досліджуючи мотиви формування попиту на гроші необхідно визначити основні чинники, які спричиняють конкретний вплив на зміну обсягу та структуру цього попиту. Більшість науковців до них відносять такі:

- зміну реального обсягу виробництва;
- зміну середнього рівня цін;
- зміну швидкості обігу грошей;
- зміну норми процента та, відповідно, норми доходу на капіталізовані активи;
- зростання обсягів накопичення багатства та розширення спектра товарів і послуг, які включаються в грошово-кредитні відносини;
- прискорення інфляційних процесів або інфляційні очікування;
- очікування погіршення кон'юнктури ринків, внаслідок чого багатство може накопичуватися в товарній, а не грошовій формі, що відносно зменшує попит на гроші.

На думку С.М. Панчишина, специфіка вияву дії цих факторів в умовах сучасної вітчизняної економіки полягає в постійному підвищенні цін, зростанні інфляційних очікувань, зниженні зацікавленості в альтернативній вартості зберігання грошей, високій частці тіньової економіки, низькому рівні реальної доходності фінансових активів, що знаходить свій прояв у суттєвому зниженні еластичності попиту на гроші від рівня процента, зниженні стимулів розвитку фондового ринку, залучення додаткових фінансових ресурсів у банківську сферу і, в кінцевому рахунку, в збільшенні обсягів накопичення грошей у готівковій формі [11, с. 38].

Отже, попит на гроші, який розуміють як бажання економічних суб'єктів мати в своєму розпорядженні певну кількість платіжних засобів, обумовлює формування на грошовому ринку явища пропозиції грошей.

Колектив авторів під загальною редакцією М.І. Савлука у своїй праці зазначають, що «суть пропозиції грошей полягає в тому, що економічні суб'єкти в будь-який момент мають у своєму розпорядженні певний запас грошей, які вони можуть за сприятливих обставин спрямувати в оборот, де вони будуть використані як купівельні та платіжні засоби» [13, с. 112]. Тобто, пропозицією грошей виступає та частина запасу грошей, яку бажають запропонувати на грошовому ринку.

Американський економіст Ф. Мишкін зазначає, що гроші, означають те саме, що і пропозиція грошей і є такими, що здебільшого приймаються в оплату за товари і послуги або при погашенні боргу [7, с. 53].

Якщо розглянути пропозицію грошей як окремий економічний суб'єкт, то виходить, що вона виступає як альтернатива попиту на гроші. Варто зазначити, що при зростанні рівня процента господарський суб'єкт функціонуватиме на площині ринку з пропозицією грошей, а при зниженні – разом з попитом на гроші.

На макроекономічному рівні емісія грошей розглядається як зростання пропозиції грошей на грошовому ринку, а вилучення грошей з обороту – як скорочення пропозиції грошей. Додаткова емісія грошей в обороті обумовлюється тим, що існує певна межа пропозиції грошей – фактична маса грошей в обороті – і жодні стимулюючі фактори, наприклад зростання процента, не можуть збільшити пропозицію грошей понад цю межу. Отже, формування пропозиції грошей – це процес створення банківською системою додаткових платіжних засобів, що надходять у готівковий та безготівковий грошовий обіг.

Попит на гроші, який формується всередині сектора реальної економіки, виступає первинним чинником у взаємодії з пропозицією грошей, що має екзогенний характер, тобто визначається емісією, формується згідно з певними концепціями грошово-кредитного регулювання і не є породженням функціональних особливостей економічної системи.

Важливим є виокремлення елементів грошового ринку, які безпосередньо формують грошову пропозицію. У формуванні грошової пропозиції беруть участь такі учасники: центральний банк; фінансові посередники, фірми та підприємства, домашні господарства та позичальники. Проте тільки центральний банк володіє законодавчо закріпленими функціями в регулюванні параметрів грошової пропозиції.

Пропозиція грошей у сучасній економіці має емісійно-кредитний характер. Центральний банк є основним емісійним центром, який здійснює банківську емісію з метою забезпечити економіку платіжними засобами, впливати на економічну ситуацію та стабілізувати національну грошову одиницю. Кредитний характер банківської пропозиції пов'язаний з обслуговуванням дефіциту державного бюджету.

У процесі формування грошової пропозиції бере участь велика кількість чинників, серед яких найбільш вагоме значення мають грошова база та грошово-кредитний мультиплікатор. Центральний банк визначає пропозицію грошей насамперед через грошову базу. У склад грошової бази входять сукупність готівкових коштів, випущених в обіг НБУ, коштів обов'язкових резервів, коштів на кореспондентських рахунках та інших коштів депозитних корпорацій (банків), коштів державних нефінансових корпорацій і домашніх господарств у НБУ [12].

Особливістю грошового ринку України вважається грошова база та грошовий агрегат M_0 . Беручи до уваги світовий досвід, слід зазначити, що, наприклад у США немає поняття «гро-

шова база» та такого грошового агрегату, як M_0 . Грошове агрегування починається з агрегату M_1 , до якого входить готівка, поточні депозити, зокрема чекові. У країні, де готівкові гроші становлять половину загальної грошової маси, наявність грошової бази є необхідною і зручною формою регулювання обігу грошей та підтримання їх стабільності. Вона дає змогу швидко впливати на обсяги грошової маси.

У процесі дослідження варто звернути увагу на зміну грошової бази протягом 2005-2014 рр. (див. табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка зміни грошової бази за 2005-2014 рр.

Період	Грошова база		У тому числі готівкові кошти, випущені в обіг	
	Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	Зміна у річному обчисленні, %	Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	Зміна у річному обчисленні, %
2005	82760	53,9	65409	43,2
2006	97214	17,5	82133	25,6
2007	141901	46,0	122470	49,1
2008	186671	31,6	167538	36,8
2009	194965	4,4	170536	1,8
2010	225692	15,8	200092	17,3
2011	239885	6,3	209565	4,7
2012	255283	6,4	222786	6,3
2013	307139	20,3	261870	17,5
2014	333194	8,5	304811	16,4

Джерело: Монетарний огляд НБУ [12]

Протягом аналізованого періоду грошова база показує стає зростання і на кінець 2014 р. становить 333194 млн. грн.

Досліджуючи грошовий ринок можна констатувати, що пропозицію грошей фактично становить грошовий агрегат M_1 , де готівкові гроші означають зобов'язання центрального банку, а чекові депозити – зобов'язання банків. Глен Габбард зазначає, що «гроші» зводяться до активів, які використовуються як засіб обміну, а саме готівки та чеківих депозитів у фінансових інституціях. Цей грошовий агрегат, M_1 , є найвужчим вимірником грошей» [2, с. 471].

Наведені у таблиці 2 розрахунки свідчать, що грошовий агрегат M_0 , найліквідніша частина грошової маси, складає у 2014 році 29,6%. Для порівняння у розвинутих країнах частка готівкової грошової маси складає 4-7%. Висока частка готівки (M_0) в загальній масі грошей (M_3) свідчить про недостатній розвиток безготівкових розрахунків, незадовільну структуру грошової маси, наявність значних обсягів обороту тіньової економіки, втрату довіри населення до банків, але все ж з 2011 р. є певна позитивна динаміка щодо її зміни (від 30,01 у 2008 р. до 26,2% у 2014 р.).

Слід зауважити, що пропозиція грошей не може розглядатися окремо від інших елемен-

тів грошового ринку. Існують певні чинники зміни пропозиції грошей, серед них можна виокремити такі: норма обов'язкових резервів; облікова ставка НБУ; ринкові процентні ставки; процентні ставки за депозитами до запитання; доходи господарсько-економічних суб'єктів; «тінізація» бізнесу або підприємницької діяльності; низька довіра населення до банків. Кожен з цих чинників певною мірою впливає на пропозицію грошей. Варто розглянути ступінь впливу кожного із цих факторів (див. табл. 3).

Зміну пропозиції грошей можуть викликати сезонні чинники: при зростанні потреб населення в готівці зменшуються поточні депозити і знижується процес мультиплікації, тоді банки напередодні такого очікуваного відпливу вкладів збільшують надлишкові резерви.

Для стабільного функціонування економіки необхідно підтримувати постійно низьку емісію, достатньо низьку, щоб уникнути інфляції. За М. Фрідменом приріст кількості грошей повинен складати близько 0,3% на місяць, або 15% на рік. Це «грошове правило», запропоноване

монетаристами, на думку економістів, спроби виконувати роль своєрідного «корсета», який стримує та стабілізує грошову систему. Оцінюючи грошову масу в Україні, можна констатувати, що її приріст значно перевищує норму «грошового правила», про це свідчать дані з таблиці 1. Рівень інфляції в Україні на кінець 2014 р. склав 24,9%, що набагато більше ніж поріг «природної» інфляції у 5% [5].

В якості показника насиченості економіки грошима, варто використовувати коефіцієнт монетизації ВВП. Його суть полягає у забезпеченні всіх економічних суб'єктів (держави, юридичних та фізичних осіб) необхідним обсягом грошових коштів для їх нормального функціонування.

Коефіцієнт монетизації пов'язаний з попитом на гроші та капітал. Цей показник придатний для оцінки забезпеченості грошовою масою глобальних потреб економічного розвитку, враховуючи й інвестиційні потреби, адже він включає «короткі» та «довгі» гроші загалом [9]. Рівень монетизації визначається за допомогою

Таблиця 2

Динаміка грошової маси, щоб обслуговує грошовий оборот в Україні протягом 2008-2014 рр. (млрд. грн.)

Показник грошової маси	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Агрегат грошової маси, M_0	154,76	157,03	182,99	192,66	203,25	237,78	282,95
Частка в грошовій масі, %	30,01	32,22	30,61	28,10	26,29	26,16	29,57
Агрегат грошової маси, M_1	225,13	233,75	289,89	311,05	323,23	383,9	435,47
Частка в грошовій масі, %	43,65	47,97	48,49	45,37	41,80	42,23	45,52
Агрегат грошової маси, M_2	512,53	484,77	596,84	681,8	771,13	906,32	955,35
Частка в грошовій масі, %	99,38	99,48	99,83	99,46	99,73	99,70	99,86
Агрегат грошової маси, M_3	515,73	487,3	597,87	685,51	773,2	909,07	956,73
Частка в грошовій масі, %	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано авторами на основі [14]

Таблиця 3

Фактори які впливають на пропозицію грошей

Фактор впливу	Ефект впливу фактору на пропозицію грошей
<i>Норма обов'язкових резервів</i>	Якщо норма обов'язкових резервів зростає, банки менше резервів позичають, тоді грошовий мультиплікатор і обсяг пропозиції грошей зменшуються. І навпаки, зменшення норми обов'язкових резервів призводить до збільшення пропозиції грошей
<i>Облікова ставка НБУ</i>	Якщо облікова ставка зростає, то дисконтні позички дорожчають, зменшуючи позичені резерви і грошову базу, пропозиція грошей знижується
<i>Ринкові процентні ставки</i>	Якщо ринкові процентні ставки знижуються, тоді у банків розширюються можливості одержувати позички рефінансування навіть при зростанні облікової ставки, унаслідок чого зростають грошова база, банківські резерви і коефіцієнт мультиплікації, що сприяє розширенню пропозиції грошей
<i>Процентні ставки за депозитами до запитання</i>	Пропозиція грошей буде зростати завдяки залученню банками готівки на поточні вклади і розширенню процесу мультиплікації депозитів
<i>Доходи господарсько-економічних суб'єктів</i>	При зростанні багатства господарсько-економічних суб'єктів депозитна складова грошової маси зростатиме швидше, ніж готівкова, що посилить мультиплікаційний ефект і збільшить пропозицію грошей
<i>«Тінізація» бізнесу або підприємницької діяльності</i>	Загальна грошова пропозиція скорочується в міру зростання тінізації економіки тому, що тінізація підприємницької діяльності зумовлює зміну структури грошових запасів на користь готівки, а це послаблює мультиплікативне збільшення депозитів
<i>Низька довіра населення до банків</i>	За низької довіри до банків рівень мультиплікації і загальний обсяг пропозиції грошей буде знижуватись

Таблиця 4

Динаміка коефіцієнта монетизації економіки України

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт монетизації, %	53,4	55,2	52,6	54,8	62,5
Валовий внутрішній продукт, млн. грн. (у фактичних цінах)	913345	1082569	1302079	1411238	1454931
Грошова маса (M_3), млн. грн.	487298	597872	685515	773199	908994
Індекс споживчих цін, у% до грудня попереднього року	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5
Темп росту рівня монетизації, %	98,7	103,4	95,3	104,2	114,1

Джерело: розраховано авторами за даними [5, 12, 14]

коефіцієнта монетизації. У розвинутих країнах прийнятним значенням коефіцієнта монетизації є 70-80% [1, с. 140]. Недостатність грошової маси може негативно позначитись на платіжній дисципліні, внаслідок чого з'являється ліквідність банків та фінансово-господарських суб'єктів. У таблиці 4 наведено розрахунок коефіцієнта монетизації економіки України протягом 2009-2013 рр.

Відтак зниження коефіцієнта монетизації на 2,6 пунктів у 2011 р. відбулось за рахунок різкого зростання номінального ВВП на 20% протягом року. За результатами 2013 р. коефіцієнт монетизації склав 62,5%, його різке зростання на 7,7 пунктів щодо 2012 р. насамперед пов'язане зі збільшенням грошової маси на 17,6%. Однак варто відмітити, що зростання грошової маси обумовлене збільшенням готівкової грошової маси, випущеної в обіг, що неминуче призводить до інфляції.

Порівнюючи індекс інфляції з коефіцієнтом монетизації економіки протягом 2009-2013 рр. варто зазначити, що зростання грошової маси в обігу поглинається економікою. Лише, у 2012-2013 рр. темп росту коефіцієнта монетизації перевищив темп зростання індексу споживчих цін, що означає достатність грошей в обігу.

Визначити інтенсивність руху грошей можна за допомогою показника швидкості обігу грошей. Зміна швидкості обігу грошей збільшує чи зменшує пропозицію грошей в обігу і так впливає на попит і на витрати обігу. У таблиці 5 розрахована швидкість обігу грошей.

Таблиця 5
Швидкість обігу грошової маси в Україні за 2009-2013 рр.

Рік	Номінальний Валовий внутрішній продукт, млрд. грн.	Грошова маса (M_2), млрд. грн.	Швидкість обігу грошей, об. (ВВП/ M_2)
2009	913,35	233,75	3,9
2010	1082,57	289,89	3,7
2011	1302,08	311,05	4,2
2012	1411,24	323,23	4,4
2013	1454,93	383,9	3,8

Джерело: розраховано авторами за даними [12]

В європейських країнах показник швидкості обігу грошей в середньому дорівнює

8-10 обертів за рік [6, с. 51]. Згідно з наведених розрахунків можна зробити висновок про низьку динаміку інтенсивності використання запасу грошей в обігу.

Варто зазначити, що в країні є значна кількість іноземної валюти, що свідчить про доларизацію вітчизняної економіки. Збільшення доларизації економіки підвищує масу готівкових грошей в обігу та знижує ступінь впливу монетарної політики Національного банку України. Доларизація економіки України, розрахована за методикою МВФ, за останні 5 років складає в середньому 30%.

Викладене свідчить, про неефективне застосування Національним банком України інструментів грошово-кредитної політики, що призводить до зростання готівкової грошової маси, зокрема через виділення рефінансування банкам України.

У розвинених економіках ціна грошей формується на основі збалансування попиту та пропозиції з боку економічних агентів, а сам рівень ціни грошей (процентної ставки) слугує певним індикатором розвитку й ефективності всього грошового ринку та банківської системи. В Україні, однак, є вагомі підстави визнати складність збалансування попиту і пропозиції грошей і відтак виникають сумніви щодо можливості ефективного і об'єктивного встановлення ціни грошей. При низькому рівні монетизації економіки, який існує в Україні, можливості економічних агентів формувати пропозицію грошей обмежені. З іншого боку, ця проблема ефективного збалансування попиту і пропозиції грошей гостро виражена у діях НБУ. Визначення пропозиції грошей, необхідної для монетизації економіки, є істотно ускладненим, оскільки необхідно враховувати не тільки досягнення докризового рівня монетизації, але й поточний обсяг попиту на гроші. В.С. Стельмах наголошує на непередбачуваності реального попиту на гроші: «вірогідність їх змін упродовж року тим вища, чим нестабільніша макроекономічна ситуація в державі, особливо, якщо економічне піднесення на 60% формується за рахунок зовнішнього сектору» [8, с. 102]. Отже, попит на гроші може істотно змінюватися на різних етапах трансформування економіки, що ускладнює ефективне регулювання пропозиції грошей.

Отже, в умовах вітчизняної економіки збалансування попиту та пропозиції грошей ви-

магає здійснення заходів не тільки у грошовій сфері, а і реалізації комплексних системних дій щодо виведення економіки на траєкторію стабільного економічного зростання.

Висновки. На основі систематизації підходів до основних ключових понять грошового ринку обґрунтовано підходи до визначення понятійного апарату. Попит на гроші – це бажання економічних суб'єктів мати в своєму розпорядженні певну кількість платіжних засобів, що обумовлює формування на грошовому ринку явища пропозиції грошей. Формування пропозиції грошей – це процес створення банківською системою додаткових платіжних засобів, що надходять у готівковий та безготівковий грошовий обіг.

На основі проведеного дослідження ефективності збалансування попиту і пропозиції грошей варто зробити такі узагальнення: 1) грошова маса за останні 5 років має тенденцію до зростання, значна частка готівкових грошей на руках у населення пов'язана з недовірою до банківської системи, інфляційними очікуваннями, високим рівнем тіньової економіки; 2) рівень монетизації є достатнім (62,5% у 2013 р.), але залишається нижчим ніж у ринково розвинутих країнах; 3) інтенсивність руху грошей визначена за допомогою показника швидкості обігу грошей є достатньою, однак є набагато нижчою ніж у розвинутих країнах; 4) рівень доларизації економіки залишається високим, близько 30%, що свідчить про бажання економічних суб'єктів робити заощадження у іноземній валюті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилівська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. / О.Я. Базилівська. – 2-ге видання, випр. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
2. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: підруч. / пер. з англ.; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.
3. Гальчинський А.С. Теорія грошей: навч. посіб. / А.С. Гальчинський. – К.: Основи, 2001. – 413 с.
4. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV (зі змін. і доп.) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua>.
5. Індекси цін: Експрес-випуск від 06.01.2015 р. № 3/0/11вн-15 // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Коваленко Д.І. Гроші і кредит: теорія і практика: навч. посіб. / Д.І. Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 344 с.
7. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків: пер. з англ. / Ф.С. Мишкін. – К.: Основи, 1998. – 963 с.
8. 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.
9. Оціночно-аналітичне значення коефіцієнтів монетизації ВВП / за даними українського фонду підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufpp.kiev.ua/pokazniki-monetizacii-vvp>.
10. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік, схвалено рішенням Ради НБУ від 11.08.14 р № 28 // Вісник НБУ. – 2014. – № 28.
11. Панчишин С. Макроекономіка: навч. посіб. / С. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
12. Показники грошово-кредитної політики Національного банку України // Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Mon_review/2014.
13. Савлук М.І. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – 4-те вид., перероб. і доп.. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
14. Грошові агрегати: статистичний випуск Національного банку України // Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.

УДК 336.226

Непочатенко О.О.*доктор економічних наук, професор, ректор
Уманського національного університету садівництва***Боровик П.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва***Бечко П.К.***кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Уманського національного університету садівництва*

РЕФОРМОВАНИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

REFORMED MECHANISM OF SOCIAL AND PENSION MAINTENANCE IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Сучасний стан формування доходів та фінансування витрат бюджетів вітчизняних соціально-пенсійних фондів потребує збільшення доходів зазначених фондів, що можливо зробити шляхом розширення бази справляння єдиного соціального внеску за рахунок витрат громадян на придбання предметів розкоші, елітного житла, закордонних туристичних путівок, авіаквитків, а в найближчому майбутньому – квитків на космічні подорожі. Це не анотація, а постановка проблеми.

Ключові слова: соціально-пенсійні фонди України, єдиний соціальний внесок, соціально-пенсійне страхування, соціальний захист, пенсійне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Современное состояние формирования доходов и финансирования расходов бюджетов отечественных социально-пенсионных фондов требует увеличения доходов указанных фондов, что можно сделать путем расширения базы изымания единого социального взноса за счет расходов граждан на приобретение предметов роскоши, элитного жилья, иностранных туристических путевок, авиабилетов, а в ближайшем будущем – билетов на космические путешествия.

Ключевые слова: социально-пенсионные фонды Украины, единый социальный взнос, социально-пенсионное страхование, социальная защита, пенсионное обеспечение.

ANNOTATION

The current state of formation of incomes and financing of budget expenditure of social and domestic pension funds needs the increasing of revenues of these funds that can be done by expanding the base of a unified social tax due to the expenses of citizens to purchase luxury goods, luxury apartments, foreign travel packages, airline tickets, and in the nearest future-tickets to space travel.

Keywords: social and pension funds of Ukraine, unified social tax, social pension insurance, social security, pension.

Постановка проблеми. Сучасний механізм державного соціально-пенсійного страхування та соціально-пенсійного забезпечення, що функціонує в Україні, не задовольняє ні державу, ні страхувальників-роботодавців, ні застрахованих осіб, адже державні цільові фонди в Україні на сучасному етапі їх функціонування без постійних бюджетних асигнувань не в змозі забезпечувати належне фінансування соціально-пенсійних виплат громадянам, роботодавці змушені сплачувати єдиний соціальний внесок

(ЄСВ) у суттєвих, як для періоду фінансової нестабільності, розмірах, а громадяни, що є пенсіонерами, отримують пенсії у розмірах, недостатніх для їх нормального життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що проблемам вітчизняного механізму державного соціально-пенсійного забезпечення та напрямам його вдосконалення присвячено безліч наукових публікацій, серед яких, на нашу думку, особливої уваги заслуговують праці В. Базилевича [1], В. Грушка [2], Е. Лібанової [6], С. Лондара [7], М. Мальованого [8], Л. Тулуша [13]. Водночас, не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених як недолікам сучасної соціально-пенсійної системи в Україні, так і обґрунтуванню напрямів її вдосконалення, зазначена проблематика до цього часу залишається гостроактуальною як для держави, так і для суспільства, що й визначило необхідність подальших наукових пошуків у зазначеній галузі економічної науки та зумовило потребу в проведенні цього дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Завданням цієї статті є дослідження недоліків механізму державного соціально-пенсійного забезпечення в Україні та обґрунтування напрямів його вдосконалення. Для виконання поставленої мети у процесі його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема метод ретроспективного аналізу, монографічний, табличний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, Україна взяла курс на реформування системи державного пенсійного страхування та пенсійного забезпечення. Першим кроком на шляху реформ, як свідчить ретроспективний аналіз вітчизняної соціально-пенсійної системи, було запровадження саме єдиного соціального внеску (ЄСВ).

Цей платіж справляється відповідно до вимог Закону України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [12] та замінив собою внески до чотирьох соціально-пенсійних фондів, що продовжують функціонувати в Україні, не дивлячись на його запровадження.

Основні особливості механізму справляння єдиного соціального внеску в 2010–2014 рр. нами схематично зображені на рис. 1.

Водночас у 2010–2012 рр. ключова роль в мобілізації та розподілі сум сплаченого ЄСВ належала органам Пенсійного фонду України. Саме на них було покладено завдання обліку платників єдиного соціального внеску, збору та обліку мобілізованих сум ЄСВ, контролю за повнотою та своєчасністю сплати внеску.

Незважаючи на реформатування системи соціально-пенсійного страхування, бюджету вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів на протязі 2010–2012 рр. залишаються фінансово залежними від державного бюджету [4; 5].

Зокрема результати дослідження, проведеного за даними управління Пенсійного фонду України в одному з районів Черкаської області, свідчать про наявність суттєвого розриву між його власними джерелами доходів та фактичним витратами. Так, показники, наведені в

таблиці 1 засвідчили, що навіть в 2007 р. за рахунок власних джерел доходів фінансувалась лише половина видатків бюджету Пенсійного фонду України по району, дані якого досліджуються у цій публікації.

Водночас з року в рік значення цього показника зменшувалось і до кінця 2013 р. по управлінню Пенсійного фонду України в досліджуваному районі досягло 42%. Крім того, дані таблиці демонструють наявність на території району тенденції щодо збільшення як видатків бюджету Пенсійного фонду в розрахунку на одного пенсіонера так і власних джерел надходжень на ці цілі (табл. 1).

Показники, наведені в таблиці 2, продемонстрували, що розмір фактичних пенсійних видатків по досліджуваному району зріс за останніх сім років на 158 відсоткових пункти, що суттєво відрізняється від базового темпу приросту розмірів власних доходів бюджету Пенсійного фонду, мобілізованих підрозділами управління Пенсійного фонду в досліджуваному районі, розмір якого лише досягнув 108%.

Аналіз діяльності управління Пенсійного фонду України в досліджуваному районі, проведений нами в таблицях 1 та 2 свідчить про гострий дефіцит власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України – явище, характерне не лише для управління ПФУ досліджуваного

Таблиця 1

Динаміка надходжень власних коштів та видатків бюджету Пенсійного фонду в розрахунку на одного пенсіонера досліджуваного району, грн*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення (+,-) 2011 р. від 2007 р.
Надходження власних коштів в розрахунку на одного пенсіонера**	376,62	443,87	548,14	651,15	661,03	759,95	801,01	+424,39
Видатки в розрахунку на одного пенсіонера	794,60	871,18	891,28	1093,19	1633,09	1825,15	1917,11	+1122,51

*За даними управління Пенсійного фонду України в досліджуваному районі

**З асигнуваннями з держбюджету на виплату пенсій окремим категоріям пенсіонерів

Особливості механізму справляння єдиного соціального внеску в 2010–2014 рр.

- платники – роботодавці, працівники (громадяни України та іноземці) та самозайняті особи;
- об'єкт нарахування – заробітна плата найнятих осіб та інші доходи громадян;
- ставки внеску для роботодавців залежать від класу професійного ризику виробництва і становлять від 36,76% до 49,7% від об'єкта нарахування;
- ставки внеску для найнятих працівників і самозайнятих осіб становлять 3,6% від об'єкта нарахування (для викладачів та держслужбовців – 6,1%, для громадян, що виконують роботи за цивільно-правовими договорами – 2,6%);
- максимальна величина бази нарахування єдиного соціального внеску – 15 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб;
- ЄСВ сплачується під час кожної виплати заробітної плати, що є об'єктом нарахування єдиного соціального внеску, а для решти видів доходів – не пізніше 20 числа місяця, що настає за базовим звітним періодом;
- мобілізовані суми ЄСВ, акумульовані на рахунках Пенсійного фонду розподіляються між всіма державними соціально-пенсійними фондами відповідно до встановлених законом пропорцій розподілу за видами загальнообов'язкового державного страхування та використовуються ними за призначенням.

Рис. 1. Особливості справляння єдиного соціального внеску в Україні в 2010–2014 рр. [12]

Таблиця 2

**Динаміка власних надходжень бюджету Пенсійного фонду України
в досліджуваному районі та його фактичних витрат, тис. грн***

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Власні надходження**	5197,4	6214,2	7838,4	9441,7	10523,2	10698,9	10759,6
Фактичні витрати	10965,5	12196,5	12745,3	15851,3	24169,7	27019,8	28399,9

*За даними управління Пенсійного фонду України в досліджуваному районі.

**З асигнуваннями з держбюджету на виплату пенсій окремим категоріям пенсіонерів.

району, але й для всієї вітчизняної пенсійної системи [3; 4; 5; 6; 7; 13].

Варто зазначити, що в Україні з метою вирішення цієї проблеми формується резерв коштів Пенсійного фонду, ресурси якого використовуються для забезпечення своєчасного та в повному обсязі фінансування виплати пенсій і надання соціальних послуг. Водночас розмір такого резерву відповідає місячній потребі коштів на зазначені цілі.

З метою збереження резерву витрат на покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах та отримання додаткових доходів Пенсійний фонд інвестує кошти такого резерву та використовує при потребі як сам резерв, так і доходи від його інвестування на покриття дефіциту бюджету ПФУ [2, с. 211; 6]. Водночас слід зазначити, що упродовж всього досліджуваного періоду бюджет Пенсійного фонду України в досліджуваному районі не отримував кошти на виплату пенсій за рахунок такого резерву. Крім того, доходи від інвестування вільних коштів Пенсійного фонду України за весь період його функціонування не були достатніми для покриття його дефіциту коштів [4; 5; 8, с. 90].

Тому єдиним реальним джерелом погашення як дефіциту, так і касових розривів бюджету Пенсійного фонду наразі є асигнування з державного бюджету. Саме цей метод вирівнювання доходної спроможності пенсійного бюджету використовується як в практиці діяльності Пенсійного фонду України загалом [4; 5; 7, с. 52], так і управління Пенсійного фонду в досліджуваному районі.

Варто зазначити, що результати досліджень вітчизняних науковців демонструють, що аналогічною є ситуація з мобілізацією власних надходжень бюджетів решти вітчизняних державних цільових фондів, які, хоч і в меншій мірі, як Пенсійний фонд України, але теж забезпечують виконання своїх завдань та функцій не лише за рахунок власних джерел надходжень, але й частково за кошти, що надходять до їх бюджетів з державної казни [3; 4; 5].

У той же час останніми роками кризові ситуації в фінансово-економічній сфері зумовлюють необхідність, з одного боку, перегляду напрямів використання бюджетних ресурсів, а з іншого, підняття рівня самодостатності бюджету Пенсійного фонду України та інших державних цільових фондів, що функціонують у сфері соціального страхування та соціального забезпечення громадян.

Звичайно, держава не може не намагатись вплинути на формування доходної бази бюджетів соціально-пенсійних фондів. Зокрема кроками з боку держави в цьому напрямі були запровадження ЄСВ та передача функцій щодо адміністрування цього платежу органам Пенсійного фонду України. Саме з цієї причини, оскільки такі заходи не вирішили проблему фінансового забезпечення вітчизняних державних соціально-пенсійних фондів, з 2013 р. на органи Міністерства доходів і зборів України (нині – Державної фіскальної служби України) було покладено обов'язки щодо адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [11].

Водночас, незважаючи на кардинальні реформи системи вітчизняного державного соціально-пенсійного страхування, проведені в Україні в 2010–2012 рр., єдиний соціальний внесок та вітчизняна система соціально-пенсійного забезпечення не стали належно виконувати свої завдання і функції, що й було причиною їх подальшої трансформації.

Найсуттєвіші кроки на шляху вдосконалення механізму справляння єдиного соціального внеску та соціально-пенсійного забезпечення громадян були зроблені в Україні в грудні 2014 р. та в лютому 2015 р.

Зокрема, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 22 грудня 2014 р. № 1573 передбачено можливість зниження ставки єдиного соціального внеску шляхом застосування до базового її розміру, за яким внесок сплачується роботодавцями, шляхом застосування до кінця 2015 р. понижуючого коефіцієнта в розмірі 0,4 а з 1 січня 2016 р. – 0,6. Водночас право на застосування такого коефіцієнта мають виключно ті платники ЄСВ, у яких загальна база нарахування платежу порівняно з середнім показником за 2014 р. зростає не менше, ніж в 2,5 рази та середня заробітна плата, що виплачується таким роботодавцем, зростає порівняно з 2014 р. не менше як на 30% і буде більшою від потрійного розміру мінімальної заробітної плати [10].

Іншим нормативно-правовим актом, що регулює відносини в сфері соціально-пенсійного забезпечення громадян, є Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення» від 23 лютого 2015 р. № 2212. Цим правочином передбачено поетапне збільшення на 5 років пільго-

вого пенсійного віку для жінок; поетапне підвищення на 5 років страхового стажу, необхідного для призначення пенсій; визначено, що для призначення пенсії необхідно використовувати дані про доходи, з яких сплачувались страхові внески за останні роки перед її призначенням. Крім того, зазначеним нормативно-правовим актом передбачено, що працюючим пенсіонерам з 2015 р. будуть виплачуватись пенсії в розмірі 85% від призначеного їх рівня, але на період 2015 р. не менше 1423 грн. Законом також передбачено заборону на виплату спеціальних пенсій особам, що мають на них право, у разі, якщо вони продовжують працювати за місцем роботи, що дає право на такі пенсії [9].

Погоджуючись з позицією уряду, що заходи, визначені останніми нормативно-правовими актами у сфері соціально-пенсійного страхування та забезпечення, дещо скоротять рівень дефіциту бюджету вітчизняного Пенсійного фонду. Зазначимо, що деякі із законодавчих новацій, що визначені зазначеними законами, на наше переконання, не дадуть очікуваних результатів.

Зокрема сумніви викликає доцільність передбачення можливості зменшення ставки єдиного соціального внеску з використанням понижуючого коефіцієнта, оскільки, з одного боку, умови його застосування є досить складними для їх виконання, а з іншого – без одночасного зменшення ставки податку на доходи фізичних осіб розраховувати на виведення з тіні доходів, що виплачуються у формі заробітної плати, найвірогідніше, не варто.

Крім того, зменшення розмірів пенсійних виплат для працюючих пенсіонерів може призвести до зростання в суспільстві соціальної напруги, чого допускати, на наше переконання, ні в якому разі не можна.

Водночас проблема належного формування дохідної бази вітчизняних соціально-пенсійних фондів для України залишається актуальною. Для її вирішення під час фінансової нестабільності важливим завданням є розробка практичних заходів, які б дозволили хоча б частково збалансувати доходи і витрати бюджетів Пенсійного фонду України та інших державних цільових фондів, що функціонують у сфері соціального страхування і соціального забезпечення громадян.

Результати дослідження переконливо демонструють що цілком реальним кроком на шляху збільшення доходів бюджетів вітчизняних соціально-пенсійних фондів може бути розширення бази справляння єдиного соціального внеску за рахунок окремих витрат громадян на придбання предметів розкоші, елітного житла, закордонних туристичних путівок, авіаквитків, а в найближчому майбутньому – квитків на космічні подорожі, тощо.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що останніми роками бюджети вітчизняних соціально-пенсійних фондів значною мірою формується

за рахунок асигнувань з державної казни. Як свідчать результати дослідження, реальними шляхами підвищення рівня самодостатності бюджетів вітчизняних соціально-пенсійних фондів може бути розширення бази його справляння за рахунок витрат громадян на придбання предметів розкоші, елітного житла, закордонних туристичних путівок, авіаквитків, а в найближчому майбутньому – квитків на космічні подорожі, тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Базилевич В.Д. Страхова справа: посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 352 с.
2. Грушко В.І. Основи актуарних розрахунків: посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.М. Лаптев, В.І. Грушко та ін. – К.: Алерта, 2004. – 328 с.
3. Єдиний соціальний пшик. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/finances/edinyy-socialnyy-pshik-_.html.
4. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К., 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/mlsp_stat_dec2015.pdf.
5. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mlsp.kmu.gov.ua/document/145902/zb.doc.
6. Лібанова Е.М. Модель фінансового забезпечення загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. / Е.М. Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.padko.kiev.ua>.
7. Лондар С.Л. Вплив фактора вікової структури населення на збалансованість пенсійної системи у довгостроковому періоді / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України – 2011. – № 10. – С. 44–58.
8. Мальований М.І. Стан та проблеми фінансового забезпечення системи пенсійного страхування України / М.І. Мальований // Облік і фінанси – 2014. – № 1 (63). – С. 89–95.
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо пенсійного забезпечення: Закон України № 2212 від 23 лютого 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/213-19.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці: Закон України № 1573 від 22 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/77-19.
11. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України № 726/2012 від 24 грудня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15236.html>.
12. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page5>.
13. Тулуш Л.Д. Єдиний соціальний внесок у сільському господарстві: перспективи запровадження / Л.Д. Тулуш // Вісник Сумського НАУ. Серія Фінанси і кредит. – 2007. – № 2. – С. 68–75.

УДК 368.01

Ніколаєв Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***ІДЕНТИФІКАЦІЯ КРИЗИ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ****IDENTIFICATION OF CRISIS IN THE INSURANCE MARKET****АНОТАЦІЯ**

Обґрунтовано теоретико-методичні та практичні засади функціонування ринку страхових послуг в умовах кризових явищ в економіці. Уточнено економічну сутність ринку страхових послуг і страхової послуги, здійснено подальше розкриття сутності інверсійного типу формування вітчизняного ринку страхових послуг. Аналіз існуючих методик визначення кризи в економіці дозволив розробити науково-методичний підхід до ідентифікації кризи ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхова послуга, ринок страхових послуг, ідентифікація кризи ринку страхових послуг, індикатори кризи, ринок перестраховування, ефективність ринку страхових послуг.

АННОТАЦИЯ

Обоснованы теоретико-методические и практические основы функционирования рынка страховых услуг в условиях кризисных явлений в экономике. Уточнена экономическая сущность рынка страховых услуг и страховой услуги, осуществлено дальнейшее раскрытие сущности инверсионного типа формирования отечественного рынка страховых услуг. Анализ существующих методик определения кризиса в экономике позволил разработать научно-методический подход к идентификации кризиса рынка страховых услуг.

Ключевые слова: страховая услуга, рынок страховых услуг, идентификация кризиса рынка страховых услуг, индикаторы кризиса, рынок перестрахования, эффективность рынка страховых услуг.

ANNOTATION

The article is devoted to substantiation of theoretic, methodical and practical aspects of functioning of market of insurance services in the conditions of the crisis phenomena in an economy. Specification of the economic essence of the insurance market and insurance services is carried out. Further disclosure of the essence of inversion-type form of the domestic insurance market is provided. The analysis of existing methods for determining the crisis in the economy led to the development of scientific and methodical approach to the identification of the crisis the insurance market.

Keywords: insurance service, market of insurance services, authentication of crisis of market of insurance services, indicators of crisis, market of reinsurance, efficiency of market of insurance services.

Постановка проблеми. Складні умови ринкових трансформацій, кризові явища в економіці України та світова фінансово-економічна криза завдали суттєвого негативного впливу на вітчизняний ринок страхових послуг. Водночас вони виявили низку невирішених питань теоретичного, методичного та прикладного характеру в його функціонуванні. Криза поглибила сучасні проблеми, що пов'язані із недосконалістю законодавства зі страхування, низькою інституційною спроможністю і статусом регулятора, відсутністю у нього дієвого механізму щодо недопущення демпінгової політики, виявів шахрайства та тінізації ринку страхових послуг та ринку перестраховування. Під впливом кризи відбулося різке скорочення розмірів ак-

тивів страховиків, зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог. Криза виявила, що рівень фінансової стійкості вітчизняних страховиків недостатній, щоб протистояти її негативному впливу та загострила потребу у розв'язанні застарілих та низки нових, невирішених проблем ринку страхових послуг. Суттєві зміни, що відбулися на ринку страхових послуг показали необхідність подальшого комплексного обґрунтування його теоретико-методичних засад та розроблення науково-практичних рекомендацій щодо розв'язання нагальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідентифікація економічної сутності страхової послуги виявила необхідність удосконалити визначення цього поняття. Так, С. Єфімов [1, с. 273] визначає страхову послугу як перелік видів договорів страхування, за якими працює певний страховик. Б. Грищенко [2] вважає, що преліментарною є страхова послуга, похідною від неї – страховий продукт, хоча, на нашу думку, з цим не можна погодитись. Т. Яворська [3, с. 37] пропонує визначити страхову послугу як «кінцевий результат діяльності страхової компанії щодо задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їх майнових та особистих інтересів». О. Гаманкова [4, с. 11] страхову послугу визначає як фінансову послугу та розкриває її функціональне призначення. Водночас у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» подано визначення фінансової послуги та зазначено, що «фінансові послуги надаються фінансовими установами» [5]. На думку О. Охріменко, щодо класифікації страхової послуги необхідно керуватися підходом, запропонованим у Єдиному класифікаторі ООН, який використовується у системі міжнародної торгівлі. Сьомий розділ цього класифікатора об'єднує банківські, страхові та інші фінансові послуги, тобто трактує страхову послугу як фінансову. Отже, унормування у вітчизняній практиці страхової послуги як фінансової відповідає світовим стандартам. На підставі аналізу наукового доробку вітчизняних і зарубіжних науковців у галузі методологічного підходу до визначення поняття «страхова послуга» пропонуємо його авторське визначення: страхова послуга – це специфічна фінансова послуга, яка пропонується на страховому ринку страховиком з метою

страхового захисту майнових та особистих прав споживачів цих послуг.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Залишаються не до кінця вивченими питання державного регулювання ринку страхових послуг та підвищення ролі держави в умовах кризи. Циклічний характер кризових явищ в економіці виявив потребу у подальшому обґрунтуванні витоків, специфічних особливостей перебігу, наслідків впливу та передбачення кризи на ринку страхових послуг. Потребують розроблення науково-методичні підходи до ідентифікації кризи на ринку страхових послуг, розроблення заходів щодо попередження кризи та мінімізації її негативних наслідків і обґрунтування шляхів виходу ринку з кризи. Недостатньо уваги приділено проблемам ринку перестраховування та визначенню його ролі у забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності вітчизняних страховиків. Особливого значення набуло обґрунтування шляхів і напрямів підвищення ефективності функціонування вітчизняного ринку страхових послуг. Актуальність зазначених проблем зумовила вибір предмету дослідження, викладеного у статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ця стаття спрямована на розроблення науково-методичних підходів до ідентифікації кризи на ринку страхових послуг, розроблення заходів щодо попередження кризи і мінімізації її негативних наслідків та обґрунтування шляхів виходу ринку з кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз основних показників, що характеризують ефективність діяльності ринку страхових послуг, дозволив виокремити систему основних індикаторів кризи ринку, яка, на нашу думку, складається із таких показників: темпу приросту валових страхових премій ($T_{в.стр.пр.}$), темпу приросту кількості укладених договорів ($T_{укл.д.}$), рівнів валових виплат ($P_{в.стр.в.}$), темпів приросту сплачених статутних фондів ($T_{ст.кап.}$) і сформованих страхових резервів ($T_{ст.рез.}$), частки перестраховування у структурі валових страхових премій ($Ч_{п.стр.пр.}$), частки валових страхових премій у структурі ВВП ($Ч_{пр.ввп.}$).

Важливим етапом дослідження згідно із запропонованою методикою є розрахунок порівняльних коефіцієнтів функціонування ринку страхових послуг, що характеризують ефективність його функціонування. Аналіз залежності між ефективністю діяльності ринку страхових послуг і визначеними індикаторами дозволив дійти до таких висновків. Чим вищий темп зростання валових страхових премій ($T_{в.стр.пр.}$), тим вища платоспроможність страховика та ефективніше працює ринок – прямо пропорційна залежність. Чим вищий темп зростання кількості укладених договорів ($T_{укл.д.}$), тим більше страхових премій надходить до страховика, тим більший обсяг його сформованих страхових резервів та більш збалансований страховий портфель – між даними величинами існує прямо пропорційна залежність. Чим ви-

щий темп зростання сплачених статутних фондів ($T_{ст.кап.}$), тим вища фінансова стійкість та конкурентоспроможність страхової компанії, а, отже, і всього страхового ринку – між цими величинами також існує прямо пропорційна залежність. Чим вищий темп зростання сформованих страхових резервів ($T_{ст.рез.}$), тим вищий інвестиційний потенціал має страховик, тим більший додатковий дохід він може отримати від розміщення страхових резервів у інвестиційні проекти, тим вища фінансова стійкість і платоспроможність страховика та ринку страхових послуг – залежність є прямо пропорційною. Чим більша частка валових страхових премій у структурі ВВП ($Ч_{пр.ввп.}$), тим ефективніше працює страховий ринок – тобто залежність також є прямо пропорційною. Чим вищий рівень валових виплат страховика ($P_{в.стр.в.}$), тим менше грошових засобів залишається у його розпорядженні, тим нижче його можливість виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками та здійснювати інвестиційну діяльність – ця залежність є зворотно пропорційною. Чим вища частка перестраховування у структурі валових страхових премій ($Ч_{п.стр.пр.}$), тим менше премій залишається у розпорядженні прямого страховика, тим менший його інвестиційний потенціал – ця залежність також є зворотно пропорційною.

У чисельнику формули розрахунку коефіцієнта ефективності функціонування ринку страхових послуг поставимо показники індикаторів із знаком (+), тобто ті, підвищення яких має прямо пропорційну залежність і характеризує позитивну динаміку функціонування ринку страхових послуг. У знаменнику цієї формули розташовані показники із знаком (-), збільшення яких має зворотно пропорційну залежність та негативний характер. Цей коефіцієнт пропонуємо розраховувати за формулою (1):

$$K_{\text{ефект.р}} = \frac{T_{в.стр.п} \times T_{укл.д} \times T_{стр.р} \times T_{ст.кап} \times \exp\{Ч_{пр.ВВП}\}}{\exp\{P_{в.стр.в}\} \times \exp\{Ч_{п.стр.пр}\}} \quad (1)$$

де, $\exp\{a\} = e^a$.

Розраховані нами на основі вихідних даних джерела [6] показники порівняльних коефіцієнтів ефективності функціонування ринку страхових послуг (K) мають такі значення:

$$K_{1999} = 1,922; K_{2000} = 3,42; K_{2001} = 1,0275; K_{2002} = 4,0290; K_{2003} = 5,0380;$$

$$K_{2004} = 4,1489; K_{2005} = 0,27770; K_{2006} = 0,45839; K_{2007} = 1,564;$$

$$K_{2008} = 1,26964; K_{2009} = 0,415; K_{2010} = 0,7125.$$

Аналіз отриманого ряду порівняльних коефіцієнтів підтверджує наявність періодів ефективного розвитку ринку страхових послуг (2003 рік – $K_{2003} = 5,0380$ та 2004 рік – $K_{2004} = 4,1489$) і кризових періодів (2005 рік – $K_{2005} = 0,27770$ та 2009 рік – $K_{2009} = 0,415$). Тобто, що вище значення порівняльного коефіцієнта, то більше фінансово стабільний ринок.

Зробимо припущення, що значення індикаторів, які відповідають стабільному функціонуванню ринку страхових послуг, набувають такі цифрові значення (враховуючи вітчизняні реалії

розвитку вітчизняного страхового ринку, бере-
мо середнє геометричне (для темпів приросту) та
середнє значення за період, що досліджується):

$$T_{\text{в.стр.пр.}} = 1,344; T_{\text{укл.д.}} = 0,997; P_{\text{в.стр.в.}} = 29,7\%; \\ T_{\text{ст.кап.}} = 1,477;$$

$$T_{\text{ст.рез.}} = 1,359; \text{Ч}_{\text{п.стр.пр.}} = 35\%; \text{Ч}_{\text{пр.ввп.}} = 3\%.$$

Тоді коефіцієнт, що характеризує стабільний
розвиток вітчизняного ринку страхових послуг
($K_{\text{стаб.}}$) розраховується за формулою (2):

$$K_{\text{стаб.р}} = \frac{1,25 \cdot 1,2 \cdot 1,3 \cdot 1,25 \cdot \exp\{0,03\}}{\exp\{0,3\} \cdot \exp\{0,35\}} = 1,359 \quad (2)$$

Тобто, значення показника коефіцієнта ста-
більності ринку страхових послуг $K_{\text{стаб.}} = 1,359$
є пороговим, зниження цього коефіцієнта сиг-
налізує про погіршення фінансової стабільності
ринку, виникнення високої ймовірності настан-
ня фінансової кризи. З метою визначення по-
казника критичного значення цього коефіцієнта
($K_{\text{крит.}}$), тобто такого, який характеризує настан-
ня кризи на ринку страхових послуг, зробимо
певні припущення. Допустимо, що такі показ-
ники, як $T_{\text{в.стр.пр.}}$, $T_{\text{укл.д.}}$, $T_{\text{ст.кап.}}$, $T_{\text{ст.рез.}}$ не набули
суттєвого збільшення і можуть бути прирівняні
до одиниці, значення частки валових страхо-
вих премій у структурі ВВП $\text{Ч}_{\text{пр.ввп.}}$ визначимо
як середнє значення за весь період досліджен-
ня – 2,5%, значення показника частки перестра-
хування у структурі валових страхових премій
 $\text{Ч}_{\text{п.стр.пр.}}$ дорівнює максимальному нормативному
значенню – 50%, тоді формула розрахунку цьо-
го коефіцієнта має такий вигляд (3):

$$K_{\text{крит}} = \frac{1 \times 1 \times 1 \times 1 \times \exp\{0,025\}}{\exp\{0,2\} \times \exp\{0,5\}} = 0,5 \quad (3)$$

Розрахунок показав, що значення критично-
го коефіцієнта $K_{\text{крит.}}$, що показує наявність кри-
зи на вітчизняному ринку страхових послуг,
дорівнює 0,5. Значення порівняльних коефіці-
єнтів $K_{2005} = 0,27770$ та 2009 рік – $K_{2009} = 0,415$
нижчі за критичне, що доводить наявність кри-
зи на ринку. Отже, запропонована нами мето-
дика ідентифікації кризи на ринку страхових
послуг дозволяє передбачити, контролювати та
регулювати проходження кризи на ринку стра-
хових послуг.

Порівняльний аналіз розвитку вітчизняного
ринку страхових послуг і застосування розро-
бленої методики щодо ідентифікації кризи на
ринку дозволили зробити низку висновків те-
оретичного та практичного характеру. Проана-
лізувавши систему показників, що характери-
зують ефективність розвитку ринку страхових
послуг, виокремлено дві фази його розвитку –
фазу інтенсивного підйому та фазу інтенсив-
ного спаду. Із зазначеного видно, що сучасна
фінансово-економічна криза загострили старі
проблеми, що існували на страховому ринку та
виявила низку завдань, які необхідно вирішу-
вати для того, щоб вивести ринок із кризи.

Аналіз індикативних показників, що ха-
рактеризують ефективність розвитку ринку
страхових послуг, дозволив визначити систему
індикаторів кризи ринку та порогове значен-

ня коефіцієнта стабільності, зниження якого
сигналізує про високу ймовірність настання
кризи на ринку. При розрахунку показника
критичного коефіцієнта, який характеризує
настання кризи на ринку страхових послуг,
визначено його абсолютне значення (0,5) з ура-
хуванням реалій вітчизняного ринку. Отже, за
допомогою розробленої методики ідентифікації
кризи на ринку страхових послуг було визна-
чено індикатори кризи, коефіцієнт стабільного
розвитку та його порогове значення, критич-
ний коефіцієнт, його абсолютне значення, що
дозволяє передбачити кризу та вчасно розробити
антикризові заходи.

Аналітичний аналіз ринку страхових послуг
України виявив його суттєву структурно-функ-
ціональну деформованість. Тому більш деталь-
ного аналізу потребують ринок страхових по-
слуг з майнового та особового страхування.

Висновки. Порівняльний аналіз динаміки
основних показників діяльності вітчизняного
ринку страхових послуг сприяв виокремленню
системи показників, що характеризують ефек-
тивність функціонування ринку та визначенню
індикаторів кризи, на основі яких за допомогою
розробленого математичного апарату розраховані
коефіцієнти стабільного розвитку ринку, його
порогове значення (1,395) та значення критич-
ного коефіцієнта (0,5), який характеризує мож-
ливість настання кризи на ринку. Доведено, що
теперішня криза вітчизняного ринку страхових
послуг пов'язана не тільки із впливом сучас-
ної світової фінансово-економічної кризи, але
й суттєвими проблемами внутрішнього харак-
теру. Структурний аналіз вітчизняного ринку
страхових послуг довів його деформованість і
диспропорцію, що значно вплинуло на плато-
спроможність, фінансову стійкість і конкурен-
тоспроможність страхового сектору в умовах
фінансово-економічної кризи. Застосування за-
пропонованої методики ідентифікації кризи на
ринку страхових послуг дозволяє шляхом роз-
робки антикризових заходів мінімізувати нега-
тивні прояви кризи.

На нашу думку, перспективою подальших
досліджень у цьому напрямі є обґрунтування
витоків та характеру перебігу кризи на вітчиз-
няному ринку страхових послуг за допомогою
виокремлення ендогенних та екзогенних фак-
торів, що спричинили кризу. Це дасть змогу
запропонувати комплексний підхід до форму-
вання стратегії розвитку ринку, який має ба-
зуватися на відновленні довіри та захисті прав
споживачів страхових послуг, підвищенні ста-
тусу та повноважень регулятора ринку та вимог
до капіталізації страховиків, розвитку ринку
особового страхування і страхування життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера / С.Л. Ефимов. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1996. – 273 с.

2. Грищенко Б.В. К вопросу формирования страхового продукта. / Б. Грищенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.asu.ru/lib/formю.strakh.pdf>.
3. Яворська Т.В. Страхові послуги: навч. посіб./ Т.В. Яворська. – К.: Знання, 2008. – 350 с.
4. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
5. Позднякова Л.О. Теоретичні засади перестраховання / Л. Позднякова, Л. Довгань // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем (АМУР – 2008): II Международная школа-симпозиум. – Севастополь.: Таврический Нац. универ. им. В.И. Вернадского, 2008. – 401 с.
6. Сулов В. Підсумки діяльності страхового ринку за 2008 рік. Проблеми, перспективи та нові напрямки державного регулювання страхової діяльності на 2009 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

УДК 336.322.001.76

Ніколаєнко Ю.В.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і банківської справи
Чернігівського національного технологічного університету***Сакун О.С.***кандидат економічних наук, викладач
Коледжу економіки і технологій
Чернігівського національного технологічного університету*

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ

BANK CREDITING AS A SOURCE OF FUNDING ACTIVITY OF LOCAL INNOVATIVE CENTERS

АНОТАЦІЯ

Досліджено роль комерційних банків у фінансуванні інноваційних центрів в Україні. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод і системний підхід. На підставі системного підходу використано методи економічного, фінансового та управлінського аналізу проблем і особливостей банківського кредитування інноваційних центрів. Виявлено основні проблеми участі банків у кредитуванні інноваційної діяльності та запропоновано шляхи їх подолання. Вказано перспективи співпраці комерційних банків та інноваційних центрів. Наголошено на необхідності активної участі держави у створенні сприятливих умов для банківського кредитування інноваційної сфери.

Ключові слова: інноваційні центри, комерційні банки, банківське кредитування, державне гарантування, сек'юритизація, облік цінних паперів.

АННОТАЦИЯ

Исследована роль коммерческих банков в финансировании инновационных центров в Украине. Методологической основой исследования является диалектический метод и системный подход. На основе системного подхода использованы методы экономического, финансового и управленческого анализа проблем и особенностей банковского кредитования инновационных центров. Выявлены основные проблемы участия банков в кредитовании инновационной деятельности и предложены пути их преодоления. Указаны перспективы сотрудничества коммерческих банков и инновационных центров. Отмечается необходимость непосредственного участия государства в создании благоприятных условий для банковского кредитования инновационной сферы.

Ключевые слова: инновационные центры, коммерческие банки, банковское кредитование, государственное гарантирование, секьюритизация, учет ценных бумаг.

ANNOTATION

The research of the role of commercial banks in financing innovative centers in Ukraine is the basic task of the article. The dialectical method and system approach are methodological basis of research. The methods of economic, financial and administrative analysis of problems and features of the bank crediting of innovative centers are used on the basis of system approach. The basic problems of banks' participation in crediting of innovative activity are found out and the ways of their overcoming are offered. Prospects of collaboration of commercial banks and innovative centers are indicated. The importance of participation of the state in creation of favourable terms for the bank crediting of innovative sphere is emphasized.

Keywords: innovative centers, commercial banks, bank crediting, state guarantee, securitization, account of securities.

Постановка проблеми. За умови обмеженості державних фінансових ресурсів особливої актуальності набуває проблема пошуку додаткових

джерел фінансування з метою активізації розвитку інноваційної діяльності в Україні.

У системі заходів активізації інноваційних процесів і забезпечення інноваційного розвитку у світовій практиці активно використовуються різноманітні механізми стимулювання науково-дослідної діяльності та комерціалізації її результатів. Одним із дієвих механізмів виступає створення локальних інноваційних центрів (технологічних і наукових парків, технополісів, бізнес-інкубаторів, венчурних підприємств та ін.), призначених акумулювати на обмеженій території необхідну інфраструктуру та створювати сприятливі умови для реалізації всіх стадій інноваційного процесу.

Одним із найпоширеніших інструментів фінансування інноваційної діяльності є банківське кредитування. Однак аналіз обсягів наданих кредитів для технопарків України засвідчив низький рівень співпраці вітчизняних фінансово-кредитних установ з технопарками. Це зумовлено низкою об'єктивних причин, до яких насамперед слід віднести економічну нестабільність, високий рівень банківських ризиків, низький рівень концентрації банківського капіталу, недосконалість державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансування інноваційної діяльності та підвищення її активності протягом останнього десятиліття широко досліджується сучасними науковцями. Це питання розкривається у працях таких науковців: О.М. Алімова, О.І. Амоші, Г.В. Возняк, А.Р. Гальчинського, В.М. Гейця, В.В. Зимовець, К.І. Ільїної, А.І. Кабанова, О.М. Колодзєва, М.І. Крупки, Н.І. Новікової, І.В. Федулової та інших. Головним аспектом цих досліджень є стан інноваційної діяльності, джерел і способів її фінансування за сучасних умов інтеграції економіки України у світове господарство. Незважаючи на існуючі напрацювання науковців у сфері теорії і практики фінансування інновацій, окремі питання дослідження впливу банківського кредитування на розвиток локальних інноваційних центрів в Україні залишаються недостатньо розкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, невирішеними залишаються питання ролі держави у стимулюванні та підтримці банківського кредитування діяльності локальних інноваційних центрів. Потребують конкретизації методи та інструменти такого стимулювання, а також механізми здійснення банківського кредитування таких центрів, їх переваги для суб'єктів такої співпраці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Пропозиції щодо активізації нових механізмів банківського кредитування інноваційних центрів в Україні та виявлення перспектив подальшої співпраці локальних інноваційних центрів та банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз світового досвіду використання таких

форм активізації інноваційної діяльності у США, Японії, країнах Західної Європи, СНД та інших країнах доводить їх актуальність та перспективність для України. Водночас ефективність функціонування локальних інноваційних центрів багато в чому визначається належним рівнем фінансування їх діяльності, особливо на початковій стадії.

Для активізації банківського кредитування інноваційних проектів необхідно створити таке економічне та правове середовище, яке б дозволило банківським установам сприяти науково-технічному розвитку, здійснювати кредитну підтримку інноваційних процесів та стимулювати використання інтелектуального потенціалу [1]. Це передбачає використання методів та інструментів посилення співпраці локальних



Рис. 1. Методи та інструменти державного стимулювання співпраці локальних інноваційних центрів і фінансово-кредитних установ*

* Джерело: складено автором на основі [2, с. 162; 3, с. 202; 4, с. 266]

інноваційних центрів і фінансово-кредитних установ у частині кредитування (рис. 1).

Одним із перспективних шляхів посилення взаємодії між кредитно-фінансовими установами та локальними інноваційними центрами в частині кредитування інноваційних проектів є поступове зниження ціни банківських кредитів для потреб інноваційного сектору. В Україні вже є досвід застосування такої моделі кредитування технопарків, коли відсотки за наданими банківськими кредитами частково компенсуються державою, чим забезпечуючи інноваційні центри додатковими фінансовими ресурсами. Проте сьогодні цей інструмент скасований і не діє. На нашу думку, необхідно повернути цей фінансовий інструмент і застосувати його також до інших типів локальних інноваційних центрів.

Проблема забезпечення та гарантій зазвичай обмежує активність комерційних банків щодо фінансування інноваційних проектів, тому слід запровадити механізм державного страхування кредитів, виданих локальним інноваційним центрам, які розробляють і впроваджують інноваційну високотехнологічну продукцію, діяльність яких пов'язана зі значним інвестиційним ризиком. Досить ефективним інструментом у зарубіжних країнах є політика державного га-

рантування кредитів, для успішної реалізації якої використовуються різні схеми та методи. Для України більш прийнятним є досвід Великобританії і Німеччини, коли держава безпосередньо надає кредитні гарантії комерційним банкам, а не створює для цього спеціальні фінансові інститути [2, с. 162].

Державна гарантія – це зобов'язання держави (в особі уряду) повністю або частково виконати платежі на користь кредитора у разі невиконання позичальником зобов'язань за одержаними позиками.

Надання державних гарантій за кредитами суттєво зменшує кредитний ризик, що супроводжується зниженням процентних ставок за кредитами. Але водночас механізм надання державних гарантій має бути виваженим, оскільки неповоротності позичальником позик призводить до витрачання коштів державного бюджету. Формою надання державних гарантій є поручительство – зобов'язання виконати передбачені платежі в разі невиконання їх позичальником (частково або в повному обсязі) [5].

На сучасному етапі прийняття рішення про надання державних гарантій в Україні здійснює Кабінет Міністрів України, що передбачає первинне проведення експертизи проектів цен-

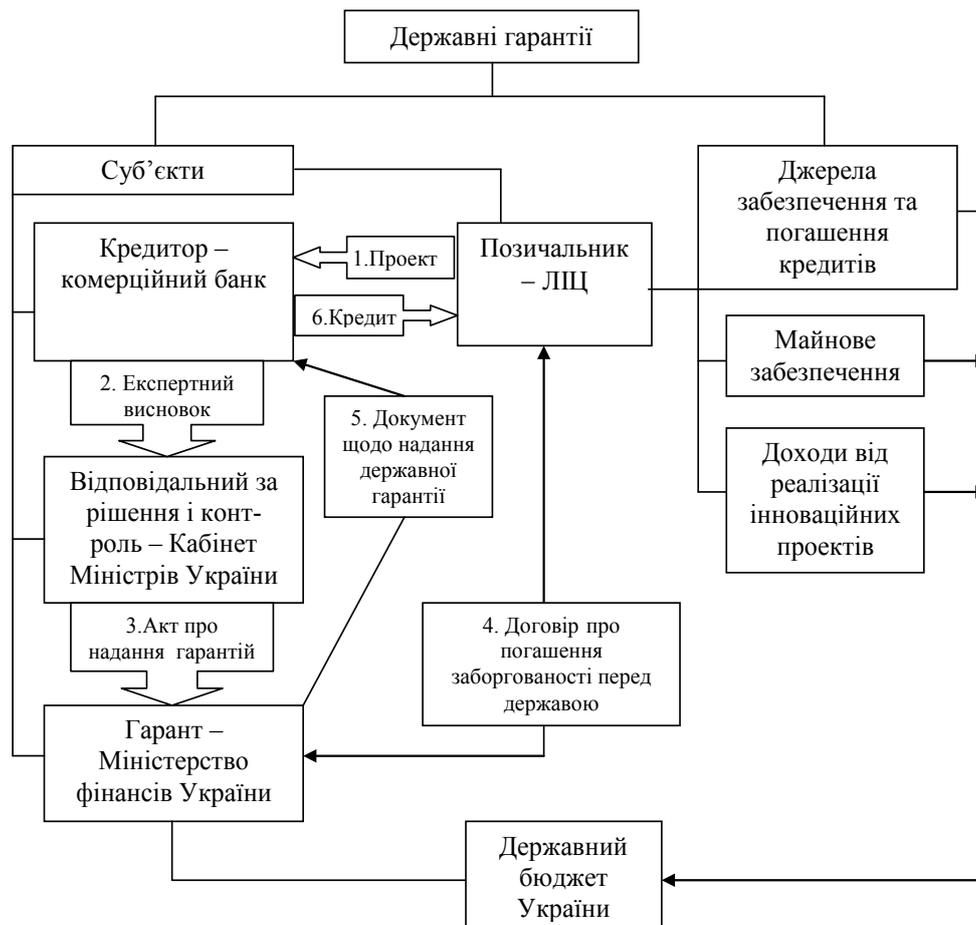


Рис. 2. Схема надання державних гарантій на кредитування проектів локальних інноваційних центрів*

* Джерело: побудовано автором

тральними органами виконавчої влади, які реалізують державну політику у сфері, якої стосується інвестиційний проект. Процедура відбору проектів для надання державних гарантій досить складна і передбачає також узгодження проекту з Міністерством економічного розвитку і торгівлі та Міністерством юстиції. Гарантом виконання зобов'язань є Міністерство фінансів [5]. Зазначена процедура є стандартною та уніфікованою для інвестиційних, інноваційних, національних та інших проектів розвитку, що мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України.

На нашу думку, доцільним є спрощення цієї процедури для надання державних гарантій, забезпечення кредитування проектів локальних інноваційних центрів шляхом покладання обов'язків проведення експертизи на комерційні банки, які здійснюють кредитування. Такий підхід має низку переваг:

1) скорочення часу на проведення експертизи і оформлення всіх необхідних документів;

2) високий рівень і об'єктивність проведення експертизи, оскільки комерційний банк самостійно виносить рішення про доцільність кредитування інноваційного проекту;

3) підвищення довіри комерційних банків до інноваційних структур, оскільки вони беруть безпосередню участь в оцінці проекту;

4) кредитування найкращих інноваційних проектів, оскільки первинний відбір вони проходять ще у локальному інноваційному центрі;

5) надання можливості для уряду зосередити більшу увагу на моніторингу і контролі використання коштів.

Схема надання державних гарантій на кредитування проектів локальних інноваційних центрів зображена на рисунку 2.

Запропоновано також запровадження державного і державно-приватного страхування середньострокових і довгострокових позик, наданих локальним інноваційним центрам комерційними банками. Державно-приватним страхуванням передбачено, що держава у разі настання страхового випадку – неможливості локального інноваційного центра сплатити кредит, повертає 60% вартості середньострокової позики (2-7 років) і 80% довгострокової позики (15-25 років). Отже, держава та комерційний банк розділяють ризики неповернення кредитів локальними інноваційними центрами. Державне страхування може здійснювати уповноважена Міністерством фінансів страхова компанія. Передбачено, що загальна послідовність державного страхування кредитів, наданих комерційними банками локальним інноваційним центрам включає такі етапи:

1) кошти на фінансування діяльності страхової компанії обліковуються на спеціальному рахунку, відкритому в органах державного казначейства;

2) для забезпечення державної підтримки страхування, кредитування і гарантування що-

річно у загальному фонді державного бюджету передбачаються видатки на відповідний рік;

3) на спеціальний рахунок зараховуються такі кошти, отримані уповноваженою страховою компанією:

– премії (плата) за страхування інноваційних кредитів;

– платежі, отримані від операцій відшкодування збитків при настанні страхових випадків, у тому числі за рахунок реалізації державних або банківських гарантій виконання зобов'язань;

– трансфер коштів із загального фонду державного бюджету;

4) кошти спеціального рахунку використовуються для сплати страхових відшкодувань в результаті діяльності локальних інноваційних центрів;

5) гранична сума сукупних ризиків, застрахованих уповноваженою страховою установою на відповідний рік, не може перевищувати суми коштів, передбачених бюджетом України на відповідний рік;

6) перевищення суми коштів на спеціальному рахунку над установленим граничним розміром за результатами фінансового року зараховується до доходів загального фонду державного бюджету на відповідний рік;

7) залишки коштів за результатами фінансового року на спеціальному рахунку зберігаються для покриття відповідних витрат у наступному бюджетному періоді з урахуванням їх цільового призначення.

Додатковими інструментами для стимулювання банківського кредитування проектів локальних інноваційних центрів може стати забезпечення зниження ризику банківського кредитування інноваційних проектів через впровадження механізму довгострокового рефінансування НБУ, виходячи з наявності високоєфективних інноваційних проектів, що мають стратегічний пріоритет з погляду цілей державної економічної політики.

Рефінансування кредитів – це повне (часткове) погашення кредиту шляхом отримання нового кредиту під менші відсотки. Відтак Національний банк України при рефінансуванні кредитів локальних інноваційних центрів, у разі необхідності, надаватиме комерційним банкам кредити з метою підтримки їх ліквідності на тривалий строк, оскільки строк окупності інноваційних проектів може бути великим [6]. Комерційні банки отримують страхування від можливих ризиків втрат, локальні інноваційні центри – необхідні фінансові ресурси, а держава – інноваційний розвиток економіки.

Ефективним інструментом страхування банківських ризиків при кредитуванні інноваційної діяльності локальних інноваційних центрів стане запровадження механізму обліку Національним банком України цінних паперів установ банків (векселів, облігацій), емітованих ними в рахунок сек'юритизації банківських

кредитів, наданих на реалізацію таких проектів за пільговою дисконтною ставкою.

Сек'юритизація – укладання угоди щодо повного або часткового продажу банком виданого кредиту та списання його зі свого балансу до завершення терміну погашення з передачею права отримання основного боргу та відсотків за ним новому кредиторі [5]. Характеризуючи сутність сек'юритизації з позицій управління цінними паперами, можна зазначити, що вона є конверсією одних зобов'язань в інші, тобто перетворення кредитів у боргові цінні папери, емітовані банком-кредитором. Причому останні зазвичай оформляються у вигляді облігацій, сертифікатів участі, векселів тощо. В запропонованому нами механізмі роль нового кредитора виконує держава в особі Національного банку України, який здійснює операцію обліку таких цінних паперів.

Операція обліку цінних паперів є формою кредитування Національним банком України комерційного банку через придбання боргового цінного паперу до настання строку платежу за ним з відповідною знижкою (дисконтом) для одержання прибутку від його погашення в повній сумі [5]. Такий механізм передбачає передачу ризику від реалізації інноваційного проекту від комерційного банку-кредитора до Національного банку, який у випадку невиплати кредиту зазнає втрат на меншу суму, ніж вартість кредиту, а у випадку виплати – отримує винагороду у вигляді суми дисконту (рис. 3).

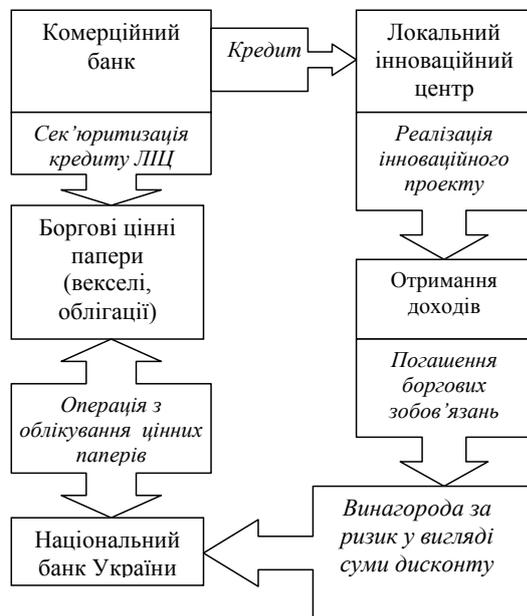


Рис. 3. Схема страхування банківського ризику від кредитування ЛІЦ за допомогою секюритизації та облік цінних паперів у НБУ*

*Джерело: складено автором

Одним із механізмів, який доцільно використати для поживлення процесів кредитування інноваційної діяльності в Україні, може бути застосування дотацій до процентних ставок за кре-

дитами, які надаються державою банкам за умов інвестування коштів у діяльність локальних інноваційних центрів, що займаються розробками для пріоритетних галузей та виробництв. Дотації надаються безпосередньо локальним інноваційним центрам, виходячи із обсягу наданого кредиту і строків його погашення.

З метою підвищення зацікавленості банків у співпраці з інноваційними центрами доцільно запровадити податкові стимули для банківських установ. Інноваційні проекти мають строк окупності в декілька років, а відсотки за кредитами банків оподатковуються щоквартально. Під час кредитування інноваційних проектів банки беруть на себе весь податковий тягар, тому доцільним є звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманого від операцій з інноваційного кредитування терміном більше як на три роки. Для банків, які фінансують інноваційні центри на правах пайової участі, доцільним буде введення зниження ставки оподаткування на ту частку прибутку, що спрямовується ними на фінансування інноваційних проектів.

Ще однією з вагомих перешкод для активізації банківського кредитування локальних інноваційних центрів є обмеженість обсягів акумульованих ресурсів. Більшість українських банків не здатні акумулювати достатні обсяги ресурсів для кредитування інноваційної діяльності. Для зменшення ризику недостатності ресурсів запропоновано застосування знижених ставок норми обов'язкового резервування коштів для банків, які спрямовують на кредитування локальних інноваційних центрів більше як 10% своїх активів. Національний банк України використовує нормативи обов'язкового резервування як один із монетарних інструментів для регулювання обсягів грошової маси в обігу та для управління грошово-кредитним ринком. Для всіх банків установлюється єдиний норматив обов'язкових резервів [7]. На нашу думку, створення особливих умов для регулювання обов'язкових резервів для тих комерційних банків, що надають кредити інноваційним структурам, дозволить не тільки активізувати співпрацю фінансово-кредитного сектора з локальними інноваційними центрами, а і сприятиме посиленню конкуренції серед вітчизняних фінансових установ.

Зважаючи на викладений матеріал, можна виокремити такі переваги запропонованих заходів для стимулювання співпраці локальних інноваційних центрів з фінансово-кредитними установами (табл. 1).

Висновки. Одним з найсуттєвіших недоліків фінансування локальних інноваційних центрів комерційними банками є те, що безпосередньо банківські кредити за сучасних умов не можуть бути джерелом фінансування інноваційних проектів. З одного боку, це пов'язано з високою ціною на банківські ресурси, з іншого – високий ризик збитковості інноваційних проектів, що не мотивує комерційні банки надавати такі кредити.

Таблиця 1

**Переваги від впровадження запропонованих заходів для стимулювання співпраці
локальних інноваційних центрів з фінансово-кредитними установами***

Переваги для локальних інноваційних центрів	Переваги для фінансово-кредитних установ	Переваги для національної економіки
<ul style="list-style-type: none"> – отримання додаткових фінансових ресурсів; – зменшення трансакційних витрат; – скорочення часу проведення експертизи проектів; – можливість не оплачувати (частково або повністю) відсотки по кредитах; – можливість отримання кредитів за меншу відсоткову ставку; – зростання довіри до інноваційного бізнесу з боку фінансово-кредитного сектора; – можливість залучення фінансово-кредитних установ до управління локальними інноваційними центрами 	<ul style="list-style-type: none"> – зниження ризиків кредитування інноваційних проектів; – надання можливості самостійно проводити експертизу проектів локальних інноваційних центрів; – диверсифікація активів; – підвищення ліквідності фінансово-кредитних установ; – підвищення прибутковості фінансово-кредитних установ за рахунок податкових пільг; – можливість отримання дивідендів від участі у власному капіталі локальних інноваційних центрів 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання інноваційної складової економіки; – вихід виробництва на більш високий рівень; – можливість фінансової підтримки локальних інноваційних центрів без додаткових витрат бюджету; – розвиток державно-приватного партнерства у фінансово-кредитній сфері; – посилення співпраці між фінансовим і реальним секторами економіки; – зміцнення банківської системи за рахунок податкових пільг; – розширення інструментів страхування і посилення конкуренції

* Джерело: складено автором

Подолання проблеми можливе через розв'язання існуючих суперечностей в трьох основних напрямках: підвищення інтересу банків до кредитування проектів інноваційних центрів; зменшення ризикованості банківських операцій в інноваційній сфері, що може бути реалізовано через систему державних гарантій та страхування й запровадження внутрішніх банківських інновацій в операційну діяльність та процеси управління; зниження ціни банківських кредитів для потреб інноваційного сектору.

Роль держави в регулюванні банківського кредитування інноваційних процесів полягає у створенні сприятливого економічного клімату для їх здійснення і стимулюванні активної й ефективної взаємодії між наукою та виробництвом. Тому завданнями держави є:

- створення стимулюючих умов для співпраці фінансових інститутів і інноваційних центрів;
- ефективна та лояльна податкова, бюджетна та інвестиційно-інноваційна політика;
- удосконалення і розширення нормативно-правової бази у регулювання інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пшик Б.І. Особливості кредитування банками інноваційних проектів / Б. І. Пшик // Вісник Української академії банків-

ської справи. – 2003. – № 1 (14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/>.

2. Блискавка Т. Зарубіжний досвід фіскального регулювання інноваційного процесу в економічно розвинених країнах / Т. Блискавка // Дослідження міжнародної економіки: збірник наукових праць. – Вип. 1 (66) – 2011. – С. 155-165.
3. Касьяненко В.О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В.О. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2011. – № 4. – Т. II. – С. 200-2004.
4. Ходакевич С. І. Банківське кредитування інноваційного бізнесу в Україні (на прикладі технопарків) / С.І. Ходакевич // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2 (22). – С. 258-267.
5. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014 № 719-VII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/719-18/>.
6. Мацелюх Н.П. Розвиток форм і методів кредитування малого та середнього бізнесу / Н.П. Мацелюх, О.М. Унінець // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9-10 (1). – С. 38-41.
7. Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів для банків України та філій іноземних банків в Україні: Постанова від 16.03.2006 № 91 / Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0312-06>.

УДК 336.71:005.72:334.7

Няньчук Н.Ю.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи**Одеського національного економічного університету***Христін А.І.***студент кредитно-економічного факультету**Одеського національного економічного університету*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF MERGERS AND ACQUISITIONS PROCESSES IN THE BANKING SECTOR

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні методичні підходи, що використовуються для оцінки ефективності процесів злиття та поглинання у банківському секторі. Класифіковано ризики банківських злиттів та поглинань. Проаналізовано основні переваги та недоліки моделей оцінки результатів процесів злиттів та поглинань банківських установ.

Ключові слова: банк, ризик, злиття та поглинання, методи оцінки, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные методические подходы, используемые для оценки эффективности процессов слияний и поглощений в банковском секторе. Классифицированы риски банковских слияний и поглощений. Проанализированы основные преимущества и недостатки моделей оценки результатов процессов слияний и поглощений банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, риск, слияния и поглощения, методы оценки, эффективность.

ANNOTATION

The article describes the main methodological approaches used to assess which efficiency of mergers and acquisitions processes in the banking sector. The risks of bank's mergers and acquisitions are classified. The main advantages and disadvantages of the models of assessment of mergers and acquisitions in banking institutions are analyzed.

Keywords: bank, risk, mergers and acquisitions, assessment methods.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації процеси злиття і поглинання перетворилися на складні соціально-економічні та політичні процеси, які зачіпають інтереси всіх рівнів національної економіки, зокрема й банківського сектору. Необхідною умовою ефективного управління цими процесами є формування системи критеріїв і показників ефективності, що забезпечують комплексність представлення їх результатів і можливість узгодження інтересів суб'єктів банківського ринку і держави.

Необхідність узгодження цілей визначає вимогу методологічної єдності критеріїв корпоративної і суспільної ефективності злиття і поглинань, що забезпечують системність і комплексність оцінки результативності управління цими процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток процесів злиття та поглинання банків в Україні розглядаються багатьма вітчизняними вченими, наприклад, Н.Ю. Коцилюк

розглядає у своїх працях методи оцінки вартості банків у процесі їх реорганізації [1, с. 91], Н.В. Радова та П.Б. Чурило аналізують результати процесів злиття та поглинання в банківському секторі України [2, 3], А.С. Криклій розглядає методи оцінки банківського бізнесу [4], В.Є. Волохата та Ю.П. Пащенко приділяють увагу процесам реорганізації та реструктуризації банків в умовах глобалізаційних та євроінтеграційних процесів [5]. Однак проблема вибору найбільш адекватних підходів до оцінки ефективності процесів злиття та поглинання банків залишається й досі невирішеною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Узагальнення існуючих методичних підходів щодо оцінки процесів злиття та поглинання у банківському секторі та розробка рекомендацій щодо можливостей їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Злиття та поглинання, у тому числі банківські або за участі банків, слід розглядати в комплексі чинників і умов формування невизначеності та відповідно ризиків. Важливо водночас мати на увазі, що процеси злиття і поглинань, їх результати та цільові установки, інструменти досягнення цільових установок з позицій ризик-менеджменту численні і різноманітні. Вони становлять систему, класифікуються за певними ознаками і розглядаються як найважливіший компонент корпоративних стратегій розвитку.

Зважаючи на те, що об'єктом цього дослідження виступають процеси злиття і поглинань банків, для формування методичного забезпечення оцінки їх результативності варто розуміти специфіку тих умов, в межах яких вони відбуваються, насамперед це стосується пов'язаних із цим ризиків (рис. 1).

Для процесів злиття і поглинань характерний комплекс ризиків у сфері менеджменту, персоналу, ринкових відносин, репутації, виконання нормативних вимог. Злиття і поглинання нерідко не дають ефекту, який передбачається, не створюють додаткову вартість для власників і менеджменту банків-покупців і банків, які

придбаються, хоча вимагають значних витрат на ці складні процеси.

Зарубіжний досвід банківських злиттів і поглинань засвідчує, що часто ризики і можливості майже балансуються. Порівняльний аналіз кількості і обсягів вдалих і невдалих банківських злиттів і поглинань показує, що перших не набагато більше, не дивлячись на їх очевидну суспільну корисність.

Для вітчизняного банківського сектору характерною є специфіка процесів злиття і поглинань, яка полягає в слабкості контролю регулю-

ючих державних органів за процесами злиттів і поглинань; порівняно низькому використанні в процесах злиттів і поглинань інструментів фондового ринку; непрозорості структури власності банків і концентрації в одних руках значно більшого пакету акцій порівняно із західними банківськими структурами.

Найпростіший спосіб визначення вигод і витрат у ході процесів злиттів і поглинань було запропоновано Майерсом в 1976 році [6]. Майерс стверджує, що економічні вигоди від злиття можуть виникнути тільки за умови, що ринкова

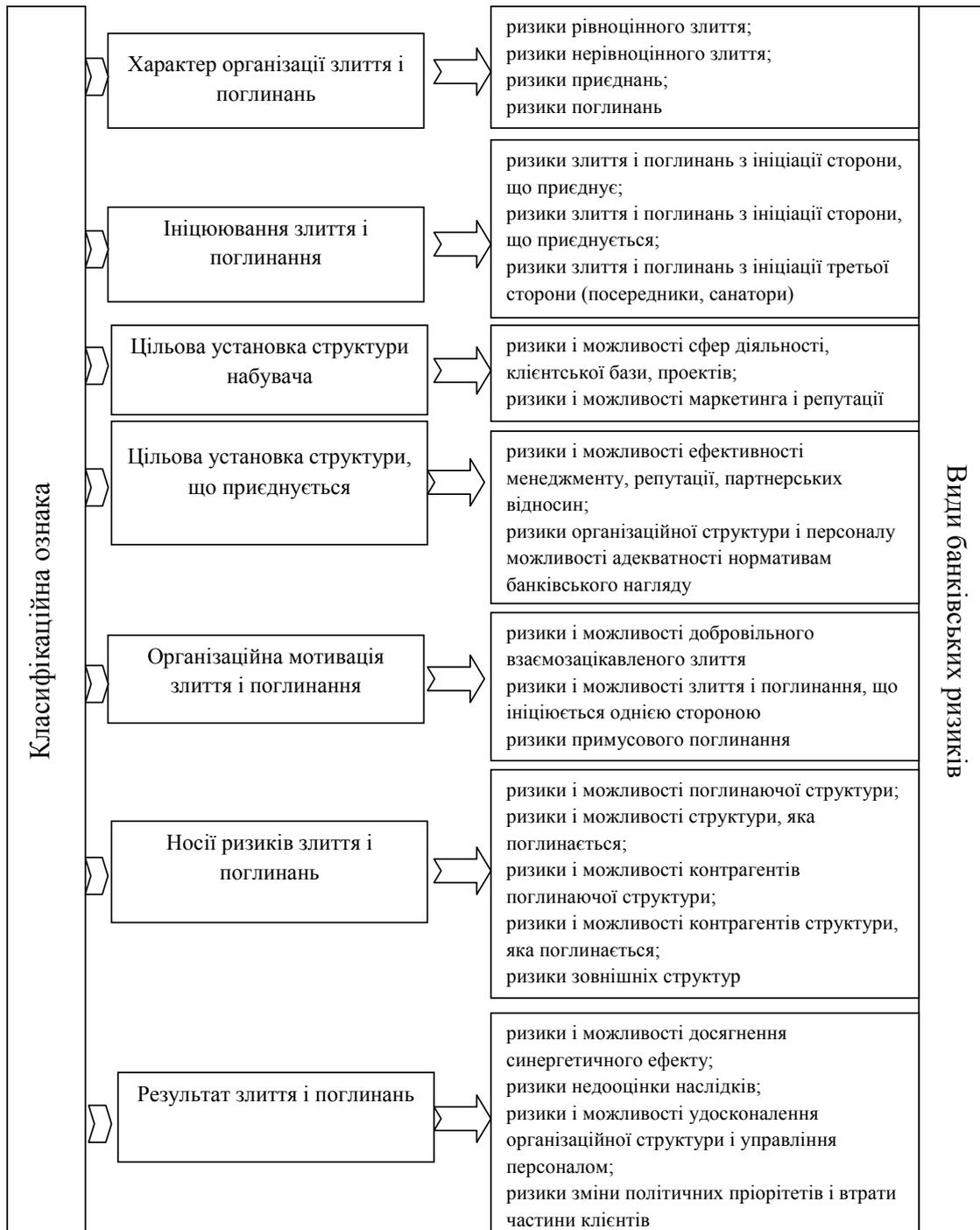


Рис. 1. Класифікація ризиків банківських злиттів і поглинань

вартість корпорації, що виникла в результаті злиття, вище, ніж сума ринкових вартостей корпорацій, що її створюють.

На практиці найбільшого поширення отримали два методи кількісної оцінки злиття – метод порівняльного аналізу і метод дисконтування потоків грошових коштів. Застосування методу порівняльного аналізу дозволяє поглинаючому банку визначити раціональну вартість поглинання, а розрахунки за методом дисконтування потоків грошових коштів дають можливість визначити ефект, який чинитиме вплив на добробут акціонерів.

У ході порівняльного аналізу процесів злиттів і поглинань аналітики поглинаючого банку відбирають зі всіх проведених за останній час (1-2 роки) операції по злиттю і поглинанню ті, які задовольняють такі ознаки:

– поглинуті банки є близькими до цільового банку за видом бізнесу, фінансовим характеристикам, якості управління і іншим характерним даним;

– метод оплати, що застосовувався в цих операціях, аналогічний планам поглинаючого банку;

– залежно від схеми операції, в контрольну групу відбираються операції дружнього поглинання або «недружнього захоплення»;

– на базі певної системи коефіцієнтів аналітики поглинаючого банку визначають розумну з погляду ринку ціну покупки банку, що поглинається.

Найбільш поширені в порівняльному аналізі такі коефіцієнти (табл. 1).

У ході аналізу схожих операцій з поглинання, фахівці визначають раціональну вартість покупки цільового банку в певному діапазоні.

Серед основних проблем використання методу порівняльного аналізу варто відмітити складність відбору групи поглинань, аналогічних або навіть схожих на заплановане. Навіть при тому, якщо вдасться визначити оптимальну ціну поглинання, то оцінку злиття не можна вважати завершеною, тому що не отриманий результат того, як вказана ціна відобразиться на добробуті акціонерів поглинаючого банку.

Виходячи з припущення, що злиття та поглинання це фінансовий проект, який з економічної точки зору означає відсутність принципних відмінностей між покупкою банку та покупкою активу, до його оцінки можна застосовувати метод дисконтування потоків грошових коштів. Цей метод дозволяє поглинаючому банку враховувати в процесі аналізу альтернативні витрати і часову вартість грошових коштів; крім того, метод дисконтування потоків грошових коштів дає можливість визначити максимальну ціну злиття, яка може бути прийнятною для збереження добробуту акціонерів. До початку використання методу дисконтування потоків грошових коштів готується прогноз потоків грошових коштів, який принесе злиття поглинаючому банку, і визначається ставка дисконту (мінімально прийнятна для ринку ставка прибутковості, під яку можливо профінансувати новий проект – злиття) [6].

Можливо, що розраховані аналітиками поглинаючого банку потоки грошових коштів цільового банку істотно відрізнятимуться від власних розрахунків банку, що поглинається, як незалежної економічної одиниці. Це пов'язано з тим, що поглинаючий банк бажає

Таблиця 1

Коефіцієнти порівняльного аналізу кількісної оцінки процесів злиття та поглинання банків

№ з/п	Назва коефіцієнта	Формула розрахунку
1.	Коефіцієнт сплаченої доходності (earnings paid)	$EP = \frac{P_t}{EPS_t}$
2.	Коефіцієнт сплаченого потоку грошових коштів (multiple of earnings paid)	$MEP = \frac{P_t}{CF_t}$
3.	Коефіцієнт сплаченого ЕБІТ (прибутку поглинаючого банку до сплати процентних та податкових платежів) (multiple of paid ЕБІТ)	$EBIT = \frac{AP_t + Dt}{EBIT_t}$
4.	Коефіцієнт сплаченого ЕБІТДА (прибутку поглинаючого банку до сплати процентних та податкових платежів, нарахованого зносу та амортизації) (multiple of paid ЕБІТДА)	$EBITDA = \frac{AP_t + Dt}{EBITDA_t}$
5.	Коефіцієнт сплаченої балансової вартості (multiple of book value paid)	$MBVP = \frac{P_t}{BP_t}$
6.	Коефіцієнт сплаченої премії (premium paid)	$PP = \frac{P_t - BMP_t}{BMP_t}$
7.	Коефіцієнт сплаченої відновлювальної вартості (multiple of replacement cost paid)	$RCP = \frac{AP_t + Dt}{RVA_t}$
8.	Коефіцієнт ціни придбання ресурсу (price paid per unit of resource)	$PUR = \frac{AP_t + Dt}{NRO_t}$

Примітка: P_t – вартість придбання однієї акції банку, що поглинається; EPS_t – значення коефіцієнта «прибуток на акцію» банку, що поглинається; CF_t – потік грошових коштів за акцією банку, що поглинається; AP_t – агрегована вартість акції банку, що поглинається; D_t – ринкова вартість боргу банку, що поглинається; $EBIT_t$ – прибуток банку, що поглинається до сплати податкових та процентних платежів; $EBITDA_t$ – прибуток банку, що поглинається до сплати податкових та процентних платежів; нарахованого зносу та амортизації; BP_t – вартість однієї звичайної акції банку, що поглинається; BMP_t – балансова вартість однієї звичайної акції банку, що поглинається; RVA_t – відновлювальна вартість активів банку, що поглинається; NRO_t – обсяг ресурсів (в одиницях), якими володіє банк, що поглинається.

домогтися більш ефективного використання активів банку, що поглинається, знизити операційні витрати, що дозволить збільшити потоки грошових коштів. Як правило, потік грошових коштів визначається так:

$$CF = OP (1 - ITR) + DAONC - (IWCi + CE), \quad (1)$$

де, CF – потік грошових коштів; OP – операційний прибуток (прибуток, що отримується від основної банківської діяльності); ITR – ставка податку на прибуток; DAONC – амортизація; IWCi – вкладення й інвестиційну діяльність, CE – вкладення в нематеріальні активи.

Окрім згаданого, важливий вибір часового проміжку, на якому проводиться дисконтування, а також визначення залишкового прибутку від злиття, тобто прибутку, який не врахований періодом прогнозування. Згідно зі статистикою 90% усіх зроблених прогнозів потоків грошових коштів від злиття мали часовий горизонт від 5 до 10 років; з іншого боку, існує правило, згідно з яким «довжина проміжку прогнозування повинна бути такою, щоб на всій його тривалості очікувана ставка прибутковості по злиттю перевищувала витрати по залученню капіталу». Щодо залишкового прибутку, то для спрощення аналізу в більшості випадків передбачається, що після закінчення періоду прогнозування прибутку немає або, що еквівалентно, він має нульовий темп зростання.

Для визначення ставки дисконтування потоків грошових коштів від злиття проводиться аналіз ризиків банків, що поглинаються і поглинаючих. Якщо ризики обох банків приймаються рівними, то ставку дисконту вважають рівною відносним витратам по залученню капіталу поглинаючого банку. Відносні витрати банку, що поглинається, в цьому випадку можуть бути розраховані як середньозважені витрати по залученню позикового і власного капіталу для поглинаючого банку [7]:

$$WACC = (1-T)\left(\frac{D}{V}r_d\right) + \left(\frac{E}{V}r_e\right) \quad (2)$$

де, WACC – середньозважені витрати по залученню фінансових ресурсів; T – гранична ставка податку на прибуток; r_d – доходність фінансових зобов'язань банку; r_e – доходність власного капіталу банку; D – вартість усіх фінансових зобов'язань банку; E – вартість власного капіталу банку; V – ринкова вартість банку ($V = D + E$).

Тривалість проміжку прогнозування має бути такою, щоб очікувана ставка прибутковості по додаткових інвестиціях, які довелося зробити поглинаючому банку в результаті злиття, перевищувала мінімально прийнятну для неї ставку прибутковості по злиттю.

Для визначення максимальної ціни покупки застосовують моделі дисконтування дивідендів (dividend discount model – DDM) [8]. Метод, що використовується в цих моделях, заснований на припущенні, що істинна або внутрішньо власна вартість будь-якого капіталу визначається

в величиною потоку грошових коштів, який інвестор сподівається отримати в майбутньому, якщо він володітиме цим капіталом. У самому загальному вигляді істинна вартість угоди злиття та поглинання дорівнює:

$$V = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{CF_t}{(1+k)^t} \quad (3)$$

де, V – вартість угоди злиття та поглинання; CF_t – потік грошових коштів, що очікується від консолідації в момент часу t; k – ставка дисконтування для фінансових потоків цього ступеня ризику.

Достатньо раціональним вважається на практиці одночасно застосовувати обидва методи. У результаті подібного комплексного аналізу виходить більш достовірною оцінка, оскільки недоліки кожного з вказаних методів кількісної оцінки злиття згладжуються.

З метою ухвалення обґрунтованого рішення з приводу вартості банку в процесі злиття або поглинання особлива увага приділяється балансовій моделі, що оперує конкретними даними фінансової звітності банку, і прибуткової моделі, заснованої на використанні методу дисконтування грошових потоків.

Прибуткова модель або модель прибутковості на інвестиції (Return on Investment Model) [10], розглядаючи придбання банківської фірми як інвестицію, визначає власний капітал банку як величину майбутніх виплат акціонерам (інвесторам), які продисконтовані по середній зваженій вартості капіталу.

Так, згідно з прибутковою моделлю ціна (або вартість) банку, яку готовий заплатити інвестор, є приведеною вартістю всіх майбутніх доходів, доступних інвестору [11, с. 90].

$$\text{Bank Value} = PV [\text{Очікуваний дохід, доступний банку}] \quad (4)$$

Використовуючи прибуткову модель для оцінки банку, необхідно враховувати величину очікуваних доходів, доступних інвесторам, волатильність таких доходів, тривалість їх отримання в часі або довговічність, а також визначеність того, що такі доходи будуть отримані, а також рівень дисконту.

Однією з проблем, що виникають при використанні цієї моделі, є визначення кінцевої вартості (terminal value) інвестицій, або так званої «вартості врятованого майна». На практиці вартість банку для інвестора є сумою приведеної вартості майбутніх доходів PV_n і кінцевої вартості інвестицій TV_n .

$$\text{Bank Value} = PV_n + TV_n \quad (5)$$

За деяких умов, майбутній очікуваний дохід, доступний інвесторам, може бути визначений як майбутній грошовий потік FCF (Future Cash Flow):

$$FCF = NI + D - RCA, \quad (6)$$

де, NI (net income) – чистий дохід, D (depreciation) – амортизація, RCA (required capital addition) – необхідне збільшення капіталу.

$$RCA = [(NI_t + TE_{t-1}) / TA_t - C/A] * TA_t + N/E, (7)$$

де, NI – чистий дохід; TE – загальна кількість існуючих звичайних акцій в обігу, TA – приріст сукупних активів, C/A – необхідне співвідношення капітал/активи, NE – нові акції, що випущені в обіг.

Ігноруючи витрати на амортизацію, як незначні для банків, а також і обсяг знову випущених акцій, отримуємо величину майбутнього грошового потоку:

$$FCF_t = NI_t - [(NI_t + TE_{t-1}) / TA_t - C/A] * TA_t (8)$$

Тривалість життєвого циклу банку, як правило, невідома або невизначена, отже, для інвесторів достатньо складно точно встановити кінцеву вартість вкладень в його придбання. Підхід, що дозволяє визначити приблизну величину кінцевої вартості банку, заснований на використуванні математичної моделі для визначення потоку майбутніх доходів. Виходячи з того, що величина потоку майбутніх доходів збільшується в постійній пропорції g , а r – ставка дисконту, кінцеву вартість банку можна визначити як:

$$TV_t = FCF_n + 1 / (r-g) (9)$$

Відтак проблема визначення вартості банку за допомогою прибуткової моделі може бути розділена на дві частини: першу, яка дає докладну оцінку майбутніх грошових потоків, і другу, яка передбачає зростання стабільних доходів у встановленій пропорції протягом невідомого періоду часу:

$$\text{Bank Value} = [(FCF_t / (1+r)^f) + (TV / (1+r)^n)] (10)$$

Як тільки відбувається покупка цільового банку, інвестори напевно намагатимуться мінімізувати його капітал, що дозволить збільшити прибутковість на їх вкладення (придбані звичайні акції банку-покупця).

Якщо припустити, що стабільний дохід цільового банку ростиме в постійній пропорції g , тоді вартість банку визначається як:

$$\text{Bank Value} = [(FCF_t / (1+r)_t) + (FCF_n + 1 / (r-g) / (1+r)_n)] (11)$$

Вартість, що визначається як дисконтований грошовий потік, є якнайкращою характеристикою, оскільки в ній враховується повна інформація про діяльність банку.

Проте з урахуванням особливостей вітчизняної практики оцінки банків – учасників операцій злиття і поглинання, в умовах нестабільності економічного середовища й істотних ускладнень у виборі ставки дисконтування прогнозування потоків грошових коштів є вельми складним завданням з низьким ступенем достовірності на довгостроковий період. Водночас ігнорувати цей метод, рівно як і інші методи оцінки банку, що використовуються в зарубіжній практиці, було б неправильним.

У практиці банківського аналізу також часто використовується балансова модель визначення

вартості банківських акцій (book value model) [11, с. 92]. Балансова модель отримала значне розповсюдження в західних країнах, оскільки вона достатньо проста і зручна для проведення оцінки банків, що беруть участь у злитті та поглинаннях.

Згідно з балансовою моделлю вартість акцій банку дорівнює вартості акціонерного капіталу, відображеній у балансі банку, поділеній на кількість випущених в обіг акцій. Акціонери банку набувача виплачують акціонерам цільового банку певну суму у вигляді премії (надбавки) за злиття як компенсація за участь в операції. Премія (надбавка) за злиття (premium to book value) зрівнює ціну за акцію, запропоновану акціонерам цільового банку (MPt), і балансову вартість акції цільового банку (BVt):

$$\begin{aligned} \text{Premium to Book Value} &= \\ &= (MP_t - BV_t) / BV_t * 100\% \end{aligned} (12)$$

Для того, щоб використовувати балансову модель в оцінці банку, необхідно, по-перше, обчислити середню премію злиття, запропоновану при операції, в якій брали участь банки зі схожими параметрами, що недавно відбулася, і, по-друге, екстраполювати результат на цільовий банк, що розглядається нами для злиття.

Відтак ми визначаємо ціну злиття (Pbv) як:

$$Pbv = [MP_t / BV_t]_{avg} * BV_t (13)$$

Умови операції злиття також розглядаються з погляду встановлення курсу обміну акцій або мінового співвідношення (e), що визначає кількість акцій банку-покупця, яку отримають акціонери цільового банку за кожну свою акцію:

$$\begin{aligned} e &= Pbv / MP_a = \\ &= BV_t * (1 + \text{Premium to BV}) / MP_a \end{aligned} (14)$$

де, MP_a – ринкова ціна за акцію банка-покупця.

Процедура оцінки банку з використанням балансової моделі має низку недоліків. Не дивлячись на безліч регулятивних вимог з боку органів нагляду, а також вимог до правил ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, що вживаються до кредитних організацій, дуже складно визначити, яка частина балансового прибутку, наприклад, втрачається в результаті зміни процентних ставок на ринку, коливання прибутковості на ринку цінних паперів, курсу національної валюти щодо іноземної, передбачати фінансовий результат по незавершених операціях. Тому, найочевиднішим є те, що балансова модель не враховує реальну вартість банківських активів і повністю ігнорує можливі ризики.

Оскільки ми визначили, що відхилення балансової вартості банківського капіталу від його реальної економічної вартості досить значне, було б правильним визначити скореговану балансову вартість (adjusted book value) цільового банку злиття для того, щоб вірно визначити величину такого відхилення.

Скорегована балансова вартість може бути отримана шляхом надбавки або віднімання від

базової вартості таких показників: зміна величини резерву на можливі втрати за позиками, зміна ринкової вартості інвестиційного портфеля банку, зміна в оцінці інших активів, вартість забалансових операцій банку, вартість «основних або «базових» депозитів» (core deposits). Використання скоректованої вартості банку в межах балансової моделі, на наш погляд, має низку переваг порівняно з оцінкою вартості банку на основі прибуткової моделі. По-перше, балансові оцінки вартості більш зрозумілі і їх розрахунок значно простіше, ніж процедура визначення вартості банку на основі дисконтування грошових потоків у межах прибуткової моделі. По-друге, балансові оцінки вартості стабільніше за ринкові ціни і не залежать від змін фондового ринку.

Фінансовий успіх злиття або поглинання неабиякою мірою залежить від величини чистого доходу, заявленої банками на осяжну перспективу (10 років). Більшість операцій з банківського злиття і поглинання має негативний короточасний ефект зниження показника прибутковості на акцію, тому що банк-покупець виплачує акціонерам цільового банку дуже високу надбавку (премію) за злиття, внаслідок чого виникає ефект розмивання доходу на акцію (EPS dilution effect). Питання, яке є важливим як для власників банку набувача, так і для акціонерів цільового банку, це питання про те, яке розмивання доходу можна вважати значним, а яке цілком переборним.

Моделювання конкретних ситуацій дозволяє зробити висновок, що величина доходу на акцію залежить від зміни чотирьох головних чинників: величини премії (надбавки) за злиття, виплачуваної акціонерам цільового банку; відносної величини доходів банків, що беруть участь у злитті; відносних темпів зростання банків – учасників операції; наявності або відсутності ефекту синергії.

Висновки. Назріла потреба в реструктуризації вітчизняної банківської системи, укрупненні банків і скороченні числа неефективних кредитних інститутів, що ставить завдання дослідження мети, мотивів і умов успішного проведення консолідаційних операцій і широкого використання їх в практиці українського банківського бізнесу. Об'єднання банківських ресурсів у результаті злиттів і поглинань зумовлює низку переваг, які дозволяють з'єднаним банкам отримати певний економічний ефект.

Реалізація цих позитивних ефектів призводить до збільшення чистого прибутку банку і вартості його акцій. Правильна оцінка вартості об'єкта злиття або поглинання є однією з найважливіших умов успішного проведення операцій подібного роду. Вона дозволяє банкам-партнерам ухвалювати обґрунтовані рішення про

бажаність об'єднання з іншими банками і про умови майбутніх операцій.

Можна стверджувати, що первинне розмивання доходу, залежне насамперед від величини премії за злиття, долається за рахунок більш швидкого зростання EPS після об'єднання банків. Злиття і поглинання в банківському секторі є виробленим світовою практикою способом відбору ефективних кредитних установ, пристосованих для генерації в конкурентному ринковому середовищі.

Напрямом подальших досліджень має стати практична апробація розглянутих методів з урахуванням специфіки сучасного розвитку банківського ринку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Копилук Н.Ю. Механізм реорганізації банків в умовах фінансової нестабільності: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.Ю. Копилук. – Львів, 2013. – 223 с.
2. Радова Н.В. Оцінювання ефективності банківських злиттів і поглинань / Н.В. Радова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10 (136). – С. 203-211.
3. Чурило П. Б. Місце та роль процесів злиття та поглинання у розвитку банків / П. Б. Чурило // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2009. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=20>.
4. Криклій А. Оцінка банківського бізнесу: діючі методи та досвід / А.С. Криклій // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 112. – С. 4-6.
5. Волохата В.Є., Пашенко Ю.П. Реорганізація та реструктуризація банків в умовах глобалізаційних та євроінтеграційних процесів / В.Є. Волохата, Ю.П. Пашенко // Молодий учений. – 2014. – № 11 (14). – С. 46-49.
6. Myers S.C. Introduction: A framework for evaluating mergers / Myers S.C. (ed.) // Modern Developments in Financial Management. – Praeger Publishers, New York, 1976, pp. 633-645.
7. Лапко К.С. Анализ методов дисконтирования денежных потоков и его применение в современных условиях / К.С. Лапко // Аудит и финансовый анализ – 2009 – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auditfin.com/fin/2009/6/Lapko/Lapko%20.pdf>.
8. Тихомиров Д.В. Оценка стоимости компаний при слиянии и поглощении: учебное пособие / Д.В. Тихомиров. – СПб.: СПбГУЭФ, 2009. – 132 с.
9. James L. Farrell, Jr. The Dividend Discount Model: A Primer / L. James, Jr. Farrell // Financial Analysts Journal, Vol. 41, № 6 (Nov. – Dec., 1985), pp. 16-19+22-25 Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/4478881>.
10. Return on Investment ROI Explained Definition, Meaning, and Example Calculations // Business Encyclopedia by Marty Schmidt, ISBN 978-1-929500-10-9. <https://www.business-case-analysis.com/return-on-investment.html>.
11. Горелая Н.В. Слияния и поглощения как формы реорганизации коммерческих банков: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Н.В. Горелая. – Москва, 2007. – С. 139.

УДК 338.24

Пасічник Ю.В.

доктор економічних наук, професор,
декан фінансово-економічного факультету
Черкаського державного технологічного університету

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

FINANCIAL SECURITY STRATEGY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

З'ясовано сучасні проблеми функціонування фінансової системи України, зокрема фінансової безпеки. Розроблено стратегію фінансової безпеки, яка базується на формуванні доктрини, розробці методології дослідження, формуванні основ стратегії фінансової безпеки, реалізації конкретних заходів, моніторингу загроз, поточному внесенні корективів в управління фінансовою безпекою. Наведені основні індикатори загроз фінансовій безпеці та зроблено висновок, що окремі із них перевищують нормативні значення. Наведені аргументи у доцільності формування стратегії фінансової безпеки на нових підходах.

Ключові слова: базові принципи, види забезпечення, індикатори, наукові підходи, стратегія, фінансова безпека.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы современные проблемы функционирования финансовой системы Украины, в частности финансовой безопасности. Разработана стратегия финансовой безопасности, которая базируется на формировании доктрины, разработке методологии исследования, формировании основ стратегии финансовой безопасности, реализации конкретных мероприятий, мониторинга угроз, текущем внесении корректировок в управление финансовой безопасностью. Приведены основные индикаторы угроз финансовой безопасности и сделан вывод, что отдельные из них превышают нормативные значения. Приведены аргументы в целесообразности формирования стратегии финансовой безопасности на новых подходах.

Ключевые слова: базовые принципы, виды обеспечения, индикаторы, научные подходы, стратегия, финансовая безопасность.

ANNOTATION

The paper provides analysis of the current problems of the financial system of Ukraine, in particular financial security. The author develops a strategy for financial security, which is based on the formation of the doctrine, the development of the research methodology, the formation of the foundations of the strategy of financial security, the implementation of concrete measures, monitoring of threats, current adjustments of the management of financial security. The main indicators of threats to financial security are specified. It is concluded that some of them exceed the standard values. Arguments in favour of the expediency of forming a strategy of financial security based on new approaches are provided.

Keywords: basic principles, types of collateral, indicators, scientific approaches, strategy, financial security.

Постановка проблеми. Складі суспільні виклики, які нині постали перед Україною? зумовлені не лише глобалізаційними процесами та військовими діями на Сході України, але й суто внутрішніми проблемами політичного, демографічного, соціального і особливо економічного змісту.

Як свідчать численні факти, які стали надбанням громадськості у 2014 р. та першому кварталі 2015 р. щодо корупційних схем у економіці, особливо у державному секторі економі-

ки, банківській сфері, нецільовому та неефективному витрачанні бюджетних коштів суттєво унеможливають забезпечення динамічного економічного зростання, не сприяють відновленню економічного зростання та забезпеченню добробуту населення.

Як наслідок – фінансовий стан країни перманентно погіршується. Так, за 2014 р. номінальний ВВП склав порівняно із 2013 р. лише 93,2%; реальний дохід населення за ці з'явлені періоди зменшився на 8,9%, рівень безробіття за методологією МОП склав 9,7% економічно активного населення. У 2015 р. ситуація продовжує погіршуватись, за січень-лютий індекс промислової продукції порівняно із аналогічним періодом 2014 р. склав 78,3%, індекс сільськогосподарської продукції у з'явлені періоди – 96,4%, індекс капітальних інвестицій склав на 24% менше, експорт скоротився на 31,2%, а імпорт на 33,4%, індекс інфляції склав 8,6%, при задекларованому у 2015 р. – 26-28%, індекс реальної заробітної плати склав 82,7% [1].

Досить проблемною з позиції фінансової безпеки України є динаміка валового зовнішнього боргу України, який на кінець 2014 р. становив 126,3 млрд. дол. США або 95,1% ВВП.

За січень-лютий 2015 р. загальна сума державного та гарантованого державного боргу становила у гривневому еквіваленті 1,614 трлн. грн., збільшившись за січень на 501 млрд. грн. [2].

Отже, сукупність негативних зовнішніх чинників, наявність вагомих внутрішніх проблем, зволікання із запровадженням намічених реформ зумовлює доволі складну ситуацію у фінансовій безпеці держави.

Є очевидним, що фінансова безпека держави є основою складовою економічної, а економічна – суспільної. Саме тому насувається загроза існуванню самої держави і необхідно приймати та реалізовувати реальні заходи для зупинення негативної динаміки означених макропоказників і поступової стабілізації економічного становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової безпеки є актуальними не лише для України, але й для усієї світової спільноти, про що свідчать праці зарубіжних вчених, зокрема А. Грінспена (A. Greenspan), Т. Шанмугаратнам (T. Shanmugaratnam), М. Горетті (M. Goretti), У. Рамакрішнан (U. Ramakrishnan).

Щодо вітчизняних вчених, то доволі розлого висвітлюють цю проблему О. Барановський, В. Геєць, І. Комарницький, М. Ермошенко, Я. Жаліло, С. Ситник та інші.

У другій половині ХХІ ст. в Україні вийшли друком декілька колективних монографій, де не лише з'ясовуються проблеми фінансової безпеки, але й пропонуються конкретні концепції, моделі, доктрини фінансової безпеки України.

Так, колектив авторів у монографії «Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки» (2014 р) здійснив оцінку впливу податкового навантаження на фінансову стійкість регіону, обґрунтував роль фінансової безпеки у забезпеченні економічної безпеки країни, розробив теоретичні та методичні засади фінансової безпеки суб'єктів господарювання [3].

У колективній монографії вчених Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень (м. Львів) «Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення» (2012 р.) з'ясовується поняття «фінансової безпеки», розроблено теоретико-методичні засади управління фінансової безпекою на рівні підприємства, запропоновано економіко-математичні моделі оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства та стратегічні пріоритети та механізми забезпечення фінансово-економічної безпеки [4].

Отже, у фаховій літературі ця проблематика щодо України є доволі актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз фахової літератури по фінансовій безпеці дозволяє дійти висновку, що незважаючи на наявність окремих монографій та статей у спеціалізованих економічних журналах, стратегічним аспектом фінансової безпеки на макрорівні в умовах другої половини ХХІ ст. уваги приділено недостатньо. Так, лише окремі проблеми методологічного забезпечення науково-методичного обґрунтування підходів, механізмів реалізації стратегії фінансової безпеки висвітлені у вітчизняних засобах масової інформації, зокрема друкованої. Саме тому є доцільним з'ясувати та обґрунтувати ці питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування специфіки формування та реалізації стратегії фінансової безпеки України, а завданнями:

- з'ясування частин фінансової безпеки України та оцінка їх стану;
- розробка теоретичного обґрунтування стратегії фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про загрозу функціонування окремих держав зі сторони фінансового сектора відомо ще з початку ХХ ст., коли масштабні міждержавні війни зумовили майже кризовий стан більшості країн Європи. Минуло майже сто років і наприкінці першого десятиліття ХХІ ст. світ знову зачепила фінансова криза. Найбільш болоче це відчула Україна, де ВВП у 2009 р. скоротився порівняно із попереднім роком на 14,8% [5, с. 27].

Формування нових підходів до розробки основ стратегії фінансової безпеки передбачає виконання ґрунтовного аналізу зовнішніх і внутрішніх причин виникнення та поширення фінансової кризи в Україні. Нині вітчизняними вченими ґрунтовно досліджено передумови, чинники формування негативних явищ, прорахунки у формуванні превентивних дій щодо запобігання кризовим явищам.

Подамо короткі висновки:

- економіка України, зокрема банківська сфера, виявилась занадто відкритою для безконтрольних фінансових потоків як із України, так і в Україну;

- значний обсяг обігу іноземної валюти відносно гривневої маси (доларизація), який складав протягом 2008-2010 рр. в межах 30%, при нормативі 10%;

- низький рівень відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, який за цей період складав 24-27%, при нормативі 100%;

- значний рівень заборгованості на одну особу, дол. США, який за цей період складав 600 дол. США, при нормативі не більше 200 дол. США [6, с. 157-158];

- відсутність науково-обґрунтованої стратегії фінансової безпеки України, яка б дозволила розробити відповідні превентивні заходи.

Для розробки основ стратегії фінансової безпеки з'ясуємо сутність та складові фінансової безпеки.

О. Савицька зазначає, що фінансова безпека – це найважливіша складова економічної безпеки в умовах ринкової економіки яка охоплює:

- стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів;

- гармонійний і соціально спрямований розвиток національної економіки, фінансової системи та всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі;

- готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації та захисту інтересів розвитку національних фінансів;

- підтримка соціально-політичної стабільності суспільства [7, с. 31].

О. Барановський вважає, що фінансова безпека – це важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин, стан фінансових потоків в економіці, що характеризується збалансованістю та наявністю апробованих механізмів регулювання і саморегулювання [8, с. 58].

Отже, фінансова безпека важлива складова всієї загальнодержавної політики, і, як свід-

чать реалії останніх років, саме цій складовій належної уваги не приділялось. Основні складові фінансової безпеки України передбачені у Законі «Про основи національної безпеки України» [9] та Наказі Міністерства економіки України «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України». Так, у Методиці передбачено розрахунок таких фінансових індикаторів у фінансовій безпеці: бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека, торгова безпека, безпека страхового ринку, безпека фондового ринку [10].

Саме за цими складовими необхідно формувати основи стратегії фінансової безпеки.

Термін «стратегія» згідно з Сучасним тлумачним словником української мови означає: 2. перен. Мистецтво економічного, суспільного, політичного, керівництва масами, що має визначати головний напрям їхніх дій, вчинків. 3. перен. Спосіб дій, лінія поведінки [11, с. 835].

Відповідно, стратегія фінансової безпеки – напрям державної фінансової політики на загальнодержавному та регіональному рівнях, який має забезпечити стабільне функціонування фінансових інституцій.

Беручи до уваги попередній досвід реалізації стратегічних орієнтирів забезпечення фінансової безпеки в Україні, сприйнятливий зарубіжний досвід, запропоновано такий алгоритм розробки відповідної стратегії (рис. 1).

Обґрунтуємо ці складові.

1. Формування доктрини фінансової безпеки. Термін «доктрина» згідно зі згаданим словником означає: наукова або філософська теорія, політична система, керівник теоретичний або політичний принцип [11, с. 259].

Відповідно до стратегії фінансової безпеки сформована доктрина повинна забезпечувати стійкість та стабільність всієї фінансової системи. Якщо ж цього не відбувається, то доктрина є неефективною.

Наведемо окремі індикатори фінансової безпеки після подолання наслідків світової

фінансової кризи, а саме за 2010-2013 рр. [12, с. 156-159].

Як впливає із аналізу даних таблиці динаміка окремих індикаторів фінансової безпеки є зростаючою, а окремі із них – перевищують у декілька разів. Це означає, що реалізація стратегічних основ фінансової безпеки у доктринальному напрямі була неефективною.

2. Розробка методології дослідження. Цей етап у формуванні стратегії відіграє надзвичайно важливу роль тому, що від оптимальності вибору відповідних теоретичних конструкцій залежить її практична реалізація. Саме хибний вибір теорій, зокрема з акцентом на шокуючі ринкові перетворення на початку 90-х рр. XX ст. в Україні призвів до негативних наслідків.

Щодо цієї ситуації доволі слушною буде наукова позиція британського економіста Дж.В. Робінсон (1903-1983 рр.), яка зазначала: «Тільки застосовуючи свій інструментарій дослідження спостережуваних фактів, економісти можуть побудувати таку модель реальної дійсності, для розробки якої і повинен слугувати створений інструментарій» [13, с. 37].

Не претендуючи на рівень фундаментальності дослідження по методологічним аспектам зосередимось на трьох найбільш значимих скла-

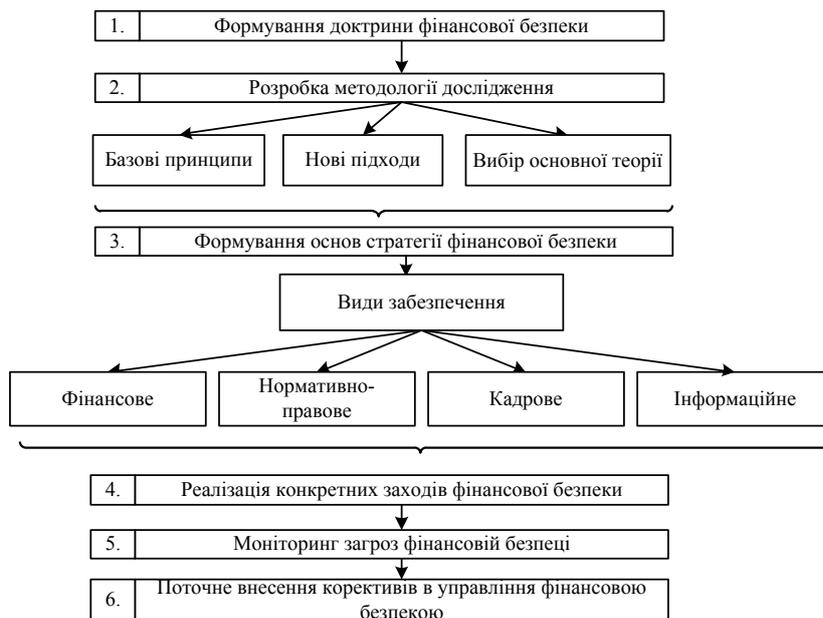


Рис. 1. Алгоритм забезпечення стратегії фінансової безпеки

Таблиця 1

Окремі індикатори фінансової безпеки України

Індикатор	Роки				Оптимальне значення
	2010	2011	2012	2013	
Достатність (адекватність) регуляторного капіталу (H2), %	20,83	18,90	18,06	18,26	Не менше 10-15
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі кредитів, %	11,2	9,6	8,9	7,7	Не більше 5
Асигнування на науку, % до ВВП	0,7	0,52	0,41	0,32	Не менше 1,7
Видатки на утримання оборони та армії, % ВВП	1,05	1,03	1,03	1,03	Не менше 2
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	25,56	22,74	22,06	78,3	Не більше 25-30
Рівень зовнішньої заборгованості на 1 особу, дол. США	759,2	821,8	850,2	1020	Не більше 200

дових – базових принципах, нових підходах та виборі основної теорії.

Формуючи ці складові необхідно взяти до уваги, що нинішній суспільний стан України є надзвичайно специфічним, і, апріорі, йому не має аналогів у світі, згідно з такими аргументами:

- володіючи найбільшими природними, зокрема ресурсними багатствами в розрахунку на одного жителя рівень життя населення є одним із найбідніших у Європі;

- Україна є практично єдиною країною у Європі, яка за двадцять чотири роки незалежності не досягла рівня ВВП 1990 р., коли розпадався Радянський Союз;

- в Україні один із найвищих в Європі рівень тіньової економіки, який перевищує 50%.

Україна залишається однією із найвідсталіших країн у Європі щодо рівня реформованості на ринкові засади економіки та соціальної сфери. В економіці і нині переважає другий та третій технологічні уклади, тоді як передові Європейські країни освоюють шостий. У соціальній сфері донині не впроваджено трьохрівневу страхову пенсійну систему, страхову медицину, практично відсутні реальні зрушення у комунальному сегменті, фінансова система, зокрема бюджетний, банківський, пенсійний сегменти є надзвичайно вразливою щодо зовнішніх та внутрішніх негативних чинників.

Саме такі умови функціонування суспільної системи України зумовлюють побудову нових принципів формування стратегії фінансової безпеки, зокрема:

- орієнтація соціально-економічних векторів розвитку на Європейський Союз;

- встановлення чітких термінів реалізації, запропонованих Президентом України П. Порошенком суспільних реформ;

- запровадження дієвих інституцій та розробка ефективного нормативно-правового забезпечення щодо контролю за фінансовими потоками, зокрема бюджетними;

- досконале завершення задекларованих на офіційному рівні люстраційних процедур;

- моніторинг, оцінка, координація, та практична реалізація наявних та доповнених програм, концепцій, стратегій розвитку галузей економіки та соціальної сфери;

- реалізація заходів щодо забезпечення фінансової безпеки за відповідними складовими.

Суть нових підходів пролягає в тому, що необхідно переглянути ідеологію суспільного розвитку, що реально означає: дієздатний за всіма напрямками діяльності уряд; обов'язковість залучення до розробки стратегічних документів вітчизняних вчених; незалежна експертиза запропонованих рішень щодо економічних програм, зокрема фінансового змісту; обов'язковість незалежного аудиту всіх без винятку господарюючих суб'єктів, де є частка власності держави із оприлюдненням результатів; ліквідація державних соціальних структур із дублюючими функціями.

Умовою реалізації цих підходів є політична воля вищого керівництва держави. Саме політична воля а не свавілля повинна бути основою формування фінансового управління в державі. Ще давньогрецький вчений Аристотель (384 до н.е. – 322 до н.е.) у своїй праці «Політика» зазначав, що свавілля характеризує усі три викривлені (хибні) форми державного управління: одноособову тиранію; олігархію; крайню демократію, яка є беззаконним правлінням бідняків, керованих демагогами. Він окремо охарактеризував олігархію, виокремлюючи чотири види: 1) за першого з них «досягти» державних посад можна тільки володіючи значним майновим цензом; 2) за другого – «особи, що володіють ним, заповнюють вакантні місця шляхом кооптації», але тільки серед певного вузького кола осіб; 3) за третього виду «син заступає батька»; 4) за четвертого син заступає батька, і панує не закон а люди при владі [14, с. 110-111].

У сучасному політичному словнику зазначається, що політична воля – це важливий і необхідний компонент діяльності суб'єктів політики, мотиваційно зумовлений головною метою, стратегією та тактикою її здійснення; вибір шляхів розв'язання тих чи інших суперечностей, засіб ідейно-ціннісного самовизначення, свідчення про рівень певної політичної культури [15].

Отже, реалізація цих підходів з використанням домінуючого принципу «політичної волі» формує відповідну методологічну основу.

В історії фінансової думки існує певна кількість теорій, які були успішно використані в інших країнах по проблемам фінансової безпеки, проте в Україні має бути власна агрегована теоретична конструкція, яка б базувалась на досягненні західної фінансової думки, теоретично обґрунтовувала конкретні положення щодо стабілізації фінансової системи та її надійного захисту від негативних чинників. Також теорією може бути – теорія соціальних фінансів, яка базуючись на положеннях синергетики дозволяє формувати конкретні теоретичні конструкції фінансового змісту [16].

Одне із положень цієї теорії передбачає, що згідно з основами функціонування олігархії, обґрунтованих ще Аристотелем за умов відсутності сталих демократичних засад, які зокрема передбачають перманентний громадський контроль, державна влада узурпує владу фінансову, а тому фінансові рішення приймаються не відповідно до економічних законів і в інтересах більшості суспільства, а для особистого збагачення, включаючи обмежене коло наближених.

Теза цього положення повністю підтвердилась під час правління В. Януковича. Отже, для забезпечення основ фінансової безпеки має бути сформована ефективна фінансова система, а вона може бути також лише тоді коли державна влада є підконтрольною суспільства, зокрема зформованим демократичними інституціями та інститутами з відповідними повноваженнями, у сфері контролю над фінансовими процесами.

За відсутності цих атрибутів демократичного суспільства, самих лише реформ у фінансовій системі недостатньо.

3. Формування основ стратегії фінансової безпеки. Базуючись на обумовлених демократичних основах суспільства, доцільно забезпечити відповідний супровід стратегії фінансової безпеки.

Види забезпечення повинні органічно включати, насамперед фінансове, а також нормативно-правове, кадрове, інформаційне, та інші види. Нині в Україні є достатня кількість підготовлених фахівців фінансового профілю, які можуть ефективно працювати на всіх рівнях фінансової системи. Проте проблема комплектування чесними, порядними, і водночас професійними та досвідченими кадрами залишається. Для вирішення цієї проблеми доцільно організувати відповідні конкурсні проекти.

Щодо нормативно-правового забезпечення, то практично сформована відповідна правова база, які включає Конституцію, відповідні Закони та Постанови Кабінету Міністрів України. Розроблена навіть Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [17] та Проект Концепції фінансової безпеки України [18]. Отже, є відповідна база, необхідне лише її практичне застосування.

Інформаційне забезпечення нині є найслабшою ланкою у структурі фінансової безпеки. Незважаючи на наявність вагомих державних інституцій, зокрема Ради національної безпеки та оборони, відповідних міністерств, відомств, академічних наукових закладів, громадських аналітичних агенцій проблеми суттєво не вирішуються. Саме тому доцільна їх координація, новий розподіл функцій та менеджмент цих процесів із відповідною розробкою конкретних превентивних заходів.

4. Реалізація конкретних заходів фінансової безпеки. Заходи, які реалізувались до цього часу в сфері фінансової безпеки характеризувались неефективністю, реалізувались із запізненням і саме тому при розробці конкретних заходів за напрямками фінансової безпеки необхідно їх реалізувати на новій стратегії.

5. Моніторинг загроз фінансової безпеки. Нині Україна в сфері фінансової безпеки є доволі вразливою, і саме тому необхідний постійний моніторинг як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Чинники, які можуть виникнути у зв'язку з веденням військових дій на сході України, торговельною кон'юнктурою, значним підняттям тарифів на житлово-комунальні послуги тощо, несуть розбалансування фінансової системи, і тому необхідно формувати у відповідних суспільних сегментах превентивних заходів.

6. Поточне внесення корективів в управління фінансовою безпекою. У затвердженні у встановленому порядку заходи по фінансовій безпеці можуть вноситись корективи. Це обумовлено нестійким становищем фінансової системи, а

також форс-мажорними обставинами, які можуть виникати.

В окремих випадках це вимагає дотримання певних процедур, зокрема юридичного змісту, якщо необхідно вносити зміни у нормативно-правові акти.

Отже, розроблені стратегічні основи фінансової безпеки можуть бути успішно реалізовані у таких складних для нинішніх реалій України умовах.

Висновки. Для України у сучасних реаліях її суспільного розвитку проблеми фінансової безпеки є одними з найскладніших, тому що від стабільного функціонування фінансової системи залежить стійкий розвиток всієї економіки.

На початку 2015 р. окремі індикатори фінансової безпеки значно перевищують нормативні значення і саме тому для забезпечення стабілізації фінансової системи є доцільність у продовженні досліджень цього напрямку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія у 2 т. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014.
4. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич; за заг. ред. Васильціва. – Львів: Видавництво «Каменярь», 2012. – 386 с.
5. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант». – 2014. – 533 с.
6. Тимошенко О.В. Основні напрями зміцнення фінансової безпеки України / О.В. Тимошенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 154-160.
7. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 14.
8. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні – методологія оцінки та механізми забезпечення: автореф. дис. ... д-ра екон. наук НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/upravlinnja-ekonomichnoju-bezpekoju-pidpruyemnytstva>.
9. Про основи національної безпеки України: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/Laws/Show/964-15>.
10. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.gov.ua/coutol/ur/publish/article?a.rt_id.
11. Сучасник тлумачний словник української мови: 100 000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2009. – 1008 с.
12. Тимошенко О.В. Основні напрями зміцнення фінансової безпеки України / О.В. Тимошенко. – Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 154-160.
13. Робинсон Дж. Экономические теории несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1993. – 348 с.

14. Арістотель. Політика / Арістотель. – К.: Основи, 2000. – С. 110 (кн. 4, V; 1; 1292 а і 1292b); С. 111 (кн. 4, V, 6-8, 1293 а)
15. Смірнова В. Проблемне поле реалізації політичної волі в теорії і на практиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://social-science.com.ua/article/1631>.
16. Пасічник Ю. Концептуальні засади соціальних фінансів, як окремої галузі фінансової науки / Ю. Пасічник // Проблеми науки. – 2004. – № 1. – С. 16-21.
17. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/Laws/Show/569-2012-%D1>.
18. Концепція фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ufin.com.ua/conceptia/008.doc.

УДК 336.77.

Петик Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки і теорії фінансів
Львівської державної фінансової академії

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF TRENDS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE LENDING IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Здійснено оцінку показників використання фінансових ресурсів банків для кредитування підприємництва, проведено аналіз структури банківських кредитів суб'єктам підприємництва, виявлено основні тенденції розвитку кредитування підприємств в Україні та визначено їхні позитивні та негативні сторони.

Ключові слова: підприємництво, банківський кредит, кредитний портфель, структура кредитів, тенденції кредитного ринку.

АННОТАЦИЯ

Осуществлена оценка показателей использования финансовых ресурсов банков для кредитования предпринимательства, проведен анализ структуры банковских кредитов субъектам предпринимательства, выявлены основные тенденции развития кредитования предприятий в Украине и определены их положительные и отрицательные стороны.

Ключевые слова: предпринимательство, банковский кредит, кредитный портфель, структура кредитов, тенденции кредитного рынка.

ANNOTATION

The evaluation of indicators of the use of financial resources of banks for entrepreneurship lending is made in the article. The structure of bank loans to business entities is analyzed. The main tendencies of development of enterprise lending in Ukraine are detected and their pros and cons are determined.

Keywords: entrepreneurship, bank loan, loan portfolio, structure of loans, credit market trends.

Постановка проблеми. Специфікою вітчизняної банківської системи є домінуюча позиція кредитних операцій в активних операціях банків, що зумовлює значну роль кредитного ринку. Банківське кредитування давно стало важливим чинником розвитку суб'єктів господарювання зокрема та економіки загалом. Кредит сприяє зміцненню господарської діяльності підприємств, оскільки він, в умовах розширеного відтворення надає можливість безперервно здійснювати процес обігу та сприяє виробництву та реалізації продукції [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку банківського кредитування присвячені праці вітчизняних економістів: В. Базилевича, В. Вітлінського, А. Гальчинського, А. Гриценка, Б. Івасіва, Т. Ковальчука, В. Лагутіна, Б. Луціва, І. Лютого, В. Міщенка, А. Мороза, С. Мочерного, М. Пуховкіної, В. Стельмаха, М. Савлука, А. Чухна, С. Циганова та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення основних тенденцій кредитування банками підприємств.

Завданням, яке ставилось при написанні статті, було проведення аналізу структури кредитів суб'єктам підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці роль кредиту найбільшою мірою проявляється в оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Відтак за допомогою кредитного механізму досягається саморегуляція економічної системи, вирівнюється норма прибутку за різними галузями народного господарства тощо. Кредит сприяє концентрації та централізації капіталу. Надзвичайно важливою роллю кредиту є у забезпеченні науково-технічного прогресу та обслуговуванні інноваційного процесу. Кредит є важливим джерелом фінансування капітальних вкладень і виконує дуже важливу роль у процесі розширеного відтворення. Банківський кредит виступає однією з провідних форм кредитування як суб'єктів господарювання, так і населення [2]. За відносно невеликої частки банківських кредитів у структурі джерел фінансування капіталовкладень, саме банківське кредитування має найбільший вплив на зростання обсягу капіталовкладень [3].

Важливою складовою при аналізі стану кредитування підприємництва банківським сектором є його обсяги. Показники використання фінансових ресурсів банків для кредитування підприємництва протягом 2011-2013 рр. унаочнює рисунок 1.



Рис. 1. Показники використання фінансових ресурсів банків для кредитування підприємництва протягом 2011-2013 рр., млн. грн

Джерело: складено за [4]

Як видно з рисунку 1 у 2011 р. обсяг кредитування підприємництва склав 575545 тис.

грн. і перевищив показник попереднього року майже на 15%. Частка цих кредитів в активах банків зросла до 54,6%. У 2012 р. спостерігається зменшення темпів росту обсягу кредитів, наданих суб'єктам підприємництва, на 9,7% з відповідним зменшенням їхньої частки в активах банків на 0,9%. Проте вже у 2013 р. темп росту кредитів збільшився до 114,3%, перевищуючи темп росту активів банків.

Частка кредитів підприємствам в активах банків у 2013 р. збільшилась на 0,4 процентного пункту порівняно з 2012 р. і становила 54,1%.

Загалом у 2011-2013 рр. спостерігалася висхідна динаміка кредитів, наданих підприємствам. За досліджуваний період темп зростання обсягу кредитів, наданих суб'єктам підприємництва, практично був аналогічним темпу росту активів банків – темп росту активів склав 121,2%, а темп росту кредитів підприємствам – 120,2%. Таке динамічне зростання зокрема було зумовлено покращенням фінансового стану суб'єктів господарювання.

Дослідження кредитування підприємств банками передбачає аналіз структури кредитного портфеля банків. Одним із важливих його напрямів є оцінка структури кредитного портфеля за строками погашення (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, найбільше зростання з відповідним збільшенням питомої ваги протягом аналізованого періоду спостерігалось за кредитами, наданими на строк до 1 року: їхній обсяг зріс на 20,7% – у 2011 р., 18% – у 2012 р. та на 21% – у 2013 р. Частка кредитів строком до 1 року зросла від 43,7% у 2011 р. до 51,9% у 2013 р. Відповідно частка кредитів зі строком від 1 до 5 років зменшувалась: з 42,5% у 2011 р. та до 35,8% у 2013 р. Найменшою є частка кредитів більше 5 років: 13,9% – у 2011 р., 12,2% – у 2012 р. та 12,3% – у 2013 р.

Загалом зростання обсягу кредитів суб'єктам підприємництва у 2011-2013 рр. відбулось за рахунок короткострокових кредитів. Зниження обсягів довгострокових кредитів протягом 2011-2012 рр. вважаємо за негативну тенденцію кредитного ринку, а однією з причин цього ста-

Таблиця 1

Структура кредитів суб'єктам підприємництва у розрізі строків погашення протягом 2011-2013 рр.

Кредити у розрізі строків погашення	2011 р.		2012 р.		2013 р.		Відносне відхилення 2012 р. до 2011 р., %	Відносне відхилення 2013 р. до 2012 р., %
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %		
До 1 року	251298	43,7	296547	49,0	358812	51,9	+18,0	+21,0
Від 1 року до 5 років	244410	42,5	235171	38,8	247827	35,8	-3,8	+5,4
Більше 5 років	79837	13,9	73707	12,2	85264	12,3	-6,8	+15,7
Всього	575545	100,0	605425	100,0	691903	100,0	+5,2	+14,3

Джерело: складено за [4]

Таблиця 2

Структура кредитів суб'єктам підприємництва у розрізі валют у 2011-2013 рр.

Кредити у розрізі валют	2011 р.		2012 р.		2013 р.		Відносне відхилення 2012 р. до 2011 р., %	Відносне відхилення 2013 р. до 2012 р., %
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %		
Кредити у національній валюті	369763	64,2	393147	64,9	454215	65,6	+6,3	+15,5
Кредити в іноземній валюті	205782	35,8	212278	35,1	237688	34,4	+3,2	+12,0
Всього	575545	100,0	605425	100,0	691903	100,0	+5,2	+14,3

Джерело: складено за [4]

Таблиця 3

Структура кредитів суб'єктам підприємництва протягом 2011-2013 рр. за цільовим спрямуванням

Кредити за цільовим спрямуванням	2011 р.		2012 р.		2013 р.		Відносне відхилення 2012 р. до 2011 р., %	Відносне відхилення 2013 р. до 2012 р., %
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %		
На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	10318	1,8	7467	1,2	13026	1,9	-27,6	+74,5
Інші кредити	565227	98,2	597958	98,8	678877	98,1	+5,8	+13,5
Із загальної суми іпотечні кредити	74390	12,9	112061	18,5	110708	16,0	+50,6	-1,2
Всього	575545	100,0	605425	100,0	691903	100,0	+5,2	+14,3

Джерело: складено за [4]

ло зниження темпів росту обсягів довгострокових депозитів, що значно звужило ресурсну базу довгострокового кредитування.

За такої ситуації існує збільшення поточного споживання кредитних ресурсів суб'єктами господарювання, а не довгострокове інвестиційне їх використання, що значно обмежує можливості реалізації кредитного потенціалу та знижує економічний ефект кредитної політики банків. Саме довгострокове кредитування вкрай важливе для реального сектору економіки та прискорення економічного розвитку, що обумовлює необхідність активізації діяльності банків по залученню довгих фінансових ресурсів. І вже у 2013 р. спостерігалось збільшення обсягу кредитів строком, більшим 5 років, на 11557 тис. грн. (або на 15,7%).

Короткострокове кредитування переважає у вітчизняній банківській практиці вже протягом тривалого періоду, в той час як частка середньо- і особливо довгострокових кредитів є досить низькою. Тобто кредит здебільшого використовується для покриття дефіциту оборотного капіталу і мало впливає на здійснення структурних зрушень, підвищення науково-технологічного рівня виробництва, конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [5]. Основною проблемою довгострокового кредитування в Україні економісти вважають відсутність пасивів відповідної строковості [6].

Важливою складовою дослідження кредитування підприємств банками є також оцінка структури кредитного портфеля у розрізі валют (табл. 2). Основним джерелом збільшення кредитування підприємств було нарощування кредитів у національній валюті – темпи приросту цих кредитів становили: у 2011р. – 118,9%, у 2012 р. – 106,3%, у 2013 р. – 115,5%. Це сприяло зниженню доларизації економіки та поліпшило структуру кредитів за видами валют – частка кредитів у національній валюті у загальному обсязі кредитування підприємств підвищилася з 64,2% у 2011 р. до 65,6% у 2013 р.

Як видно з таблиці 2, кредитування в іноземній валюті було більш стриманим, але рівень кредитної доларизації залишається наразі високим, що зумовлює значні кредитні та валютні ризики. Помірне кредитування підприємств в іноземній валюті пояснюється наявністю значних зовнішніх ризиків.

Стан та тенденції кредитування підприємств України характеризує також структура кредитів за цільовим спрямуванням. Починаючи з лютого 2013 року у зв'язку зі змінами в бухгалтерському обліку, банками уточнено класифікацію кредитів за цільовим спрямуванням: їх поділяють на кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості та інші кредити. Структура кредитів за цільовим спрямуванням у 2011-2013 рр. наведена у таблиці 3.

Частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості є незначною: 1,8% –

у 2011 р., 1,2% – у 2012 р. та 1,9% – у 2013 р. Частка інших кредитів протягом аналізованого періоду відповідно до перевищує 98%. Необхідно зазначити, що значну частку інших кредитів становлять кредити у поточну діяльність.

У 2012 р. спостерігалась активізація іпотечних кредитів (темп росту сягнув 150,6%), їхня частка у загальному обсязі кредитів у 2012 р. зросла до 18,5% (у 2011 р. – 12,9%). Проте у 2013 р. їхній обсяг зменшився на 1353 тис. грн., їхня частка у загальному обсязі кредитів знизилась на 2,5% (до 16%).

Стан та тенденції кредитування підприємств України характеризує також галузева структура кредитування. Слід зазначити, що найбільшу частку в обсягах кредитів займають кредити, надані підприємствам торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (36,32% – у 2011 р., 36,38% – у 2012 р., 38,81% – у 2013 р.); підприємствам переробної промисловості (21,6% – у 2011 р., 20,79% – у 2012 р., 19,64% – у 2013 р.); підприємствам, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (15,91% – у 2011 р., 17,43% – у 2012 р., 15% – у 2013 р.). Частка підприємств, що займаються будівництвом у структурі кредитування знизилась з 8,62% у 2010 р. до 6,12% у 2012 р. Частка підприємств сільського господарства зросла з 6% у 2011 р. до 6,29% у 2013 р. Найвищі темпи росту демонстрували: у 2012 р. – підприємства добувної промисловості; підприємства освіти; підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та надання послуг підприємцям та підприємства з надання комунальних та індивідуальних послуг; підприємства у сфері культури та спорту. Підприємства торгівлі та підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям забезпечили 84% загального приросту кредитів підприємствам; у 2013 р.: підприємства освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (проте абсолютне відхилення є незначним); підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води; будівельні організації; підприємства торгівлі та підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям.

Підприємства торгівлі та переробної промисловості забезпечили 67% загального приросту кредитів підприємствам.

Висновки:

– позитивним моментом є те, що більшими обсягами кредитуються суб'єкти господарювання, що свідчить про сприяння банків економічному розвитку;

– хоча щороку зростають обсяги та частка кредитування в національній валюті існує суттєва доларизація кредитів, що обумовлює високі кредитні та валютні ризики;

– після фінансово-економічної кризи сформувався короткостроковий характер кредитування, що знижує ефективність кредитної політики банків;

– у галузевій структурі кредитування переважає кредитування нематеріальної сфери та існує недостатнє кредитування промислового сектору, за таких обставин важко очікувати високих темпів економічного росту та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції, оскільки недостатніми темпами відбуватиметься інноваційний розвиток.

Наслідки політичної ситуації в Україні та фінансово-економічної кризи, пов'язані із глобальною рецесією світового господарства, зниженням внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, різкою девальвацією національної валюти, невисокою інвестиційною активністю, негативно позначилися на функціонуванні в Україні підприємництва. Проте саме розвиток підприємництва є важливою та необхідною умовою подолання економічного спаду в Україні. У той же час скорочення обсягів позичок банків, що спрямовуються на розвиток підприємств, ускладнення умов доступу до банківських кредитів та високий рівень процентних ставок за ними не дозволяє забезпечити потреби цього сектора у необхідних грошових ресурсах для відновлення виробничого зростання. Тому одним із основних завдань реалізації економічних реформ в Україні, спрямованих на

подолання кризових явищ у реальному секторі економіки, є створення таких умов функціонування банківської системи країни, які б сприяли формуванню необхідних грошово-кредитних стимулів для забезпечення економічного зростання та розвитку підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дутченко О.М. Проблеми і шляхи розвитку банківського та реального секторів економіки / О.М. Дутченко, О.О. Дутченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 41. – С. 268-272.
2. Поляк Н.П. Банківське кредитування: сучасний стан та проблеми сьогодення / Н.П. Поляк // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 201-207.
3. Унінець О.М. Роль банківського кредитування підприємницької діяльності в процесі взаємодії фінансового та реального секторів економіки / О.М. Унінець // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 230-245.
4. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195.
5. Жукова Н.К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н.К. Жукова, Н.В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5–6. – С. 54–57.
6. Гайдай І.Ю. Довгострокове банківське кредитування як спосіб фінансування економічного росту / І.Ю. Гайдай, К.В. Коваленко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. – № 1. – С. 140-145.

УДК 336.201.021.8

Похилько С.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету***Котенко Н.В.***кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету***Павленко І.В.***студентка кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету*

ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙ ФІСКАЛЬНОЇ ТА РЕГУЛЯТИВНОЇ ОРІЄНТОВАНOSTІ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

TO THE PROBLEM OF TRANSFORMATION EFFICIENCY OF FISCAL AND REGULATORY FOCUS OF TAX BURDEN

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність єдиного соціального внеску та його роль у соціальному страхуванні країни. Визначено та проаналізовано зміни у механізмі справляння єдиного соціального внеску та їх вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Спостерігається необхідність зменшення податкового тягара за рахунок зниження ставки єдиного соціального внеску та, як наслідок, детінізації заробітної плати. Виявлено проблеми за напрямками реформування.

Ключові слова: знижувальний коефіцієнт, фіскальне навантаження, база оподаткування єдиним соціальним внеском, детінізація заробітної плати, мінімальний страховий внесок.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено сущность единого социального взноса и его роль в социальном страховании страны. Определены и проанализированы изменения в механизме взимании единого социального взноса и их влияние на деятельность субъектов хозяйствования. Наблюдается необходимость уменьшения налогового бремени за счет снижения ставки единого социального взноса и, как следствие, детенизации заработной платы. Выявлены проблемы по направлениям реформирования.

Ключевые слова: понижающий коэффициент, фискальная нагрузка, база обложения единым социальным взносом, детенизация заработной платы, минимальный страховой взнос.

ANNOTATION

The article deals with the essentials of the unified social tax and its role in social insurance of the country. Changes in the mechanism of levying of the unified social tax and its influence on the activities of business entities are defined and analyzed in the article. There is the necessity of decrease in tax burden by means of reduction of the unified social tax and consequently unshadowing of wages. The problems of reformation tendencies are defined.

Keywords: reduction factor, fiscal burden, unified social tax database, unshadowing of wages, minimum maintenance margin.

Постановка проблеми. Фіскальна політика держави виконує велику роль у діяльності багатьох підприємств, оскільки їх реалізація здійснюється за рахунок платників податків, які сьогодні відчувають істотне податкове навантаження. Одним з важливих питань податкових реформ є питання реформування єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ).

Фіскальна система схильна до трансформацій під впливом політичних, соціально-еконо-

мічних процесів, що відбуваються як в нашій державі, так загалом у світі. Трансформації податкового навантаження на господарюючих суб'єктів є як послідовними, стратегічними, виваженими, налаштованими на вдосконалення фіскальної системи, так і оперативними, регулюючими сьогоденний стан бюджетно-податкової системи, ліквідуючими негативні наслідки процесів, що відбуваються в економіці та призводять до утворення дефіциту бюджету. Ця тема є досить актуальною нині, оскільки виникає необхідність визначення пріоритетних напрямків змін щодо розрахунку ЄСВ, його адміністрування та визначенні впливу змін на розвиток підприємництва. Тим більше, що Законодавець своїми рішеннями створив, на нашу думку, проблемну ситуацію, передбачаючи зниження ставки ЄСВ (поетапно: на 35% – в 2015 році, на 48% – в 2016 році, на 60% – з 2017 року; згідно з прийнятого Закону» [1] при виконанні низки деяких умов можливе скорочення ставки ЄСВ на 60% вже в 2015 році), але реально для реалізації фіскальної сили задіяв використання знижувального коефіцієнта до ставок ЄСВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів запровадження та реформування єдиного соціального внеску у різні роки займалися провідні вітчизняні та закордонні науковці: І. Динь, О. Градова, І. Приймак, Г. Бражник, С. Мельник, Ф. Бутинця, В. Даценко, Л. Ушакова [3], С. Лінник [6], В.П. Завгородній, М.Я. Дем'яненко, В.Я. Савченко, Е. Юмашева [8] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеним є питання визначення ефективності трансформацій у справлянні єдиного соціального внеску та сприяння їх детінізації доходів підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є визначення фінансо-

вої результативності змін та аналіз справляння ЄСВ за нових умов, визначення впливу нового режиму фіскальної та регулятивної орієнтованості податкового навантаження на господарюючих суб'єктів економіки. Мета роботи реалізується шляхом рішення таких завдань:

- аналіз необхідності ЄСВ та доцільності його впровадження;
- аналіз нововведень податкової реформи 2014-2015 років;
- розрахунок ЄСВ за нових умов після податкової реформи;
- визначення впливу змін ЄСВ на господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1 січня 2011 р. набрав чинності Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 липня 2010 р. № 2464–УІ [2]. До моменту прийняття Закону про ЄСВ, система загальнообов'язкового державного соціального страхування вбачала окрему сплату страхових внесків до існуючих фондів соціального страхування, а саме:

- Пенсійного фонду України (ПФУ);
- Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
- Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності;
- Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

За умов функціонування діючої системи соціального забезпечення, платникам страхових внесків в загальнообов'язковому порядку необхідно було зареєструватись в кожному із зазначених фондів, подавати окремі форми звітності, що значно ускладнювало процес адміністрування таких платежів.

У Законі України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» ЄСВ визначається як:

- Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Необхідність підвищення ефективності роботи всіх фондів державного соціального страхування, більш раціонального використання коштів, які спрямовуються на утримання адміністративного апарату цих фондів, зосередження функцій, які пов'язані з формуванням страхових коштів в одному єдиному органі, а також запровадження єдиної для всіх фондів інформаційної бази, що має забезпечити прозорість фі-

нансових потоків та підвищити платіжну і звітну дисципліну платників страхових внесків, цільове використання страхових коштів – все це зумовило прийняття нового закону про створення єдиного соціального внеску.

Отже, основними новаціями Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» стали:

- консолідація в одному органі (Пенсійному фонді України) подібних для усіх фондів функцій: постановка на облік платників, формування і ведення Державного реєстру соціального страхування (охоплює інформаційну систему відомостей про всіх платників єдиного соціального внеску та застрахованих осіб), забезпечення звітності, здійснення контролю за повнотою та своєчасністю справляння ЄСВ;

– запровадження в Україні ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

- розподіл єдиного соціального внеску Державною казначейською службою України (без акумуляції коштів) на відповідні рахунки фондів соціального страхування;

– забезпечення використання фондами соціального страхування цих Державного реєстру соціального страхування.

Під час прийняття Закону було враховано такі соціальні-економічні передумови:

- скорочення видатків роботодавців на адміністративні послуги, а також економія робочого часу при наданні звітності;

– розширення бази сплати страхових внесків, що призвело до додаткових надходжень страхових коштів, а також детінізації заробітної плати за рахунок кращого контролю;

- використання коштів, які спрямовуються на утримання адміністративного апарату, що відповідальний за збір, облік і контроль за нарахуванням та сплатою страхових внесків за більш раціональною схемою, зокрема й відмова від взаєморозрахунків між фондами соціального страхування;

– забезпечення цілковитої прозорості фінансових потоків для суб'єктів системи загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- надання можливості отримання застрахованими особам в будь-який час важливої для них інформації з приводу соціального страхування: в які фонди та які страхові внески сплачує за них роботодавець;

– переорієнтування структури і функцій фондів соціального страхування на роботу із платниками [2].

Платниками єдиного соціального внеску згідно з законом [2] стали фізичні особи-підприємці та роботодавці. Після впровадження закону про ЄСВ, заробітна плата працівників обкладається виключно таким єдиним соціальним збором.

Відповідно до п.1 та п. 4 ст. 7 розділу 3 єдиний внесок нараховується для платників на

суму нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Також в законі зазначено, що максимальна величина бази нарахування єдиного внеску – максимальна сума доходу застрахованої особи, що дорівнює сімнадцяти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом, на яку нараховується єдиний внесок.

Розмір єдиного соціального внеску для роботодавців акумулюється виходячи із розподілу коштів на чотири існуючі види соціального страхування: до фонду страхування з тимчасової непрацездатності, до фонду страхування на випадок безробіття, до Пенсійного фонду України, до фонду страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Розмір нарахувань єдиного соціального внеску залежить від класу професійного ризику виробництва, який встановлено для роботодавця, що визначається Фондом соціального страхування від нещасних випадків на виробництві за основним видом діяльності роботодавця. Законом передбачено 67 класів ризику та відповідно стільки ж відсотків до кожного виду ризику, починаючи з 36,76% (1 клас) і закінчуючи 49,7% (67 клас). Для бюджетних установ передбачена окрема ставка для нарахування – 36,3% [3, с. 7-12].

Для найманих осіб ЄСВ розподіляється до 3 фондів, окрім страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань: 1,0% направляєється до фонду страхування з тимчасової непрацездатності, 0,6% – фонд страхування на випадок безробіття, 2,0% – до Пенсійного фонду.

Аналізуючи ставки нарахувань, встановлені законодавством, можна зробити висновок, що вони є досить обтяжливими, що саме і виступає причиною такого ПФУ, перебування в тіньовому секторі економіки значної частини економічного обороту, а отже, і заробітної плати. Численна частина роботодавців декларує заробітну плату працівників на рівні мінімальної заробітної плати. Отже, механізм справляння ЄСВ потребував змін. Верховна Рада ухвалила (29.12.14) урядовий законопроект № 1573 «Про

реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» [1]. Законопроект передбачає зниження діючих ставок єдиного соціального внеску до 16% у 2017 році.

Зниження ставки слугуватиме заохоченням для підприємців працювати чесно та прозоро, за рахунок цього з тіні буде виведена значна сума коштів, яка буде спрямована на покращення фінансового стану ПФУ. Експерти наголошують, що знизити саму ставку сьогодні досить складно ще й тому, що Україна має зобов'язання перед Міжнародним валютним фондом, фахівці якого вважають, що зниження ЄСВ як основного джерела наповнення ПФУ створить нездоланий дефіцит. Але питання надмірного податкового навантаження на фонд оплати праці, а отже виплата легальної заробітної плати працівникам залишається надзвичайно актуальним. Виходячи з існуючих обставин було запропоновано ввести знижувальний коефіцієнт, що застосовується до ставок ЄСВ.

До 2015 року розрахунок ЄСВ відбувався від загальної суми фонду оплати праці (далі – ФОП). Наприклад, розмір нарахованої заробітної плати становить 2000 грн., тобто фактичний розмір ФОП становить 2000 грн. У такому разі, підприємство при виплаті 2000 грн. працівникові в обов'язковому порядку одночасно оплачує до бюджету суму ЄСВ (наприклад, 36,76%) у розмірі: 735,20 грн. (2000*0,367). Починаючи з 2015 року впроваджено нове нарахування єдиного соціального внеску з ФОП із застосуванням різних ставок:

- загальна ставка з ФОП – залежить вік класу ризику;
- спеціальна ставка ЄСВ з ФОП – ставка із застосуванням знижувального коефіцієнта.

Розмір ЄСВ з ФОП розраховується від суми нарахованого доходу кожному працівнику окремо і залежно від ознаки місця роботи (основна, сумісництво). Приклад розрахунку ЄСВ за основним місцем роботи та можливістю застосування знижувального коефіцієнта у розмірі 0,4 наведено в таблиці 1.

Розмір ЄСВ при оподаткуванні доходу за основним місцем роботи визначається до 1 січня 2016 року з використанням коефіцієнта 0,4 до

Таблиця 1

Особливості розрахунку ЄСВ за основним місцем роботи

Критерій	Умова	Приклад розрахунку
Сума ЄСВ	не може бути менше мінімального страхового платежу незалежно від розміру нарахованого доходу	1218 грн. * 34,7% * = 422,65 грн.; Якщо заробітна плата менше ніж 1218 грн., то страховий платіж все рівно складе 422,65 грн.
Можливість застосування знижувального коефіцієнта для ЄСВ (0,4)	ставка зі знижувальним коефіцієнтом застосовується до суми доходу, що перевищує 2 розміри мінімальної зарплати, до 2х розмірів застосовується звичайна ставка ЄСВ	Заробітна плата працівника – 3000 грн. (розмір мінімальної зарплати в Україні становить 1218 грн.) ЄСВ: 2436 грн. (2 розміри мінімальної зарплати) * 36,76% * = 894,47 грн. (3000–2436) * (36,76% * 0,4) = 82,93 грн. Разом: 894,47 грн. + 82,93 грн. = 977,40 грн.

* Ставка 34,7% – базова ставка ЄСВ, що передбачає обов'язковий мінімальний страховий платіж для фізичних осіб-підприємців

** Значення ставки 36,76% було використано за 1 м класом ризику

загальної ставки. Зазначена ставка застосовується при одночасному дотриманні низки умов:

1) загальна база нарахування єдиного внеску за місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід) та / або винагороду за цивільно-правовими договорами:

– у 2,5 рази (або більше) перевищує загальну середньомісячну базу нарахування єдиного внеску платника по 2014;

– загальна база нарахування єдиного внеску не перевищує в 2,5 рази (або більше) спільну середньомісячну базу нарахування єдиного внеску платника за 2014 рік, то платник замість коефіцієнта 0,4 застосовує коефіцієнт, який розраховується шляхом ділення загальної середньомісячної бази нарахування єдиного внеску платника по 2014 році на загальну базу нарахування єдиного внеску за місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід) та / або винагороду, за цивільно-правовими договорами (але в будь-якому випадку коефіцієнт не може бути менше 0,4);

2) середня заробітна плата по підприємству збільшилася мінімум на 30 відсотків порівняно із середньою заробітною платою за 2014 рік;

3) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта складе не менше 700 гривень;

4) середня заробітна плата по підприємству складе не менше трьох мінімальних заробітних плат.

З січня 2016 року буде застосовуватися знижувальний коефіцієнт 0,6 без дотримання додаткових умов.

При виплаті доходів не за основним місцем роботи, суму ЄСВ з ФОП розраховується з суми виплаченого доходу без встановлення мінімального розміру ЄСВ [4].

З огляду на викладене право помножити суму своїх податкових зобов'язань на 0,4 отримують лише ті господарюючі суб'єкти, хто ухилився від сплати податку раніше і при цьому може розраховувати на зростання виручки в цьому році. Всі інші отримують не зниження, а навпаки, збільшення податкового навантаження. Однією з умов для зниження ставки ЄСВ, яка є майже неможливою для виконання, виступає сплата мінімального страхового платежу в розмірі 700 грн. Для того, щоб господарюючий суб'єкт сплатив цей платіж, він повинен довести показник середньої заробітної плати до 4500 грн., що реально лише для великих міст, наприклад, у Києві (5385 грн.). Аналізуючи рівень середньої заробітної плати за регіонами можна відмітити, що у Дніпропетровській (3735 грн.), Запорізькій (3441 грн.) Київській (3381 грн.) областях середня заробітна плата за січень 2015 року значно нижча за 4500 грн. В інших регіонах картина ще менш оптимістична: у Херсонській (2536 грн.), Чернівецькій (2479 грн.), Тернопільській (2403 грн.) областях середня зарплата за січень 2015 року не пе-

Таблиця 2

Розрахунок відрахувань з заробітної плати працівників

ВС	ФОП	К-сть осіб	З/п на 1 особу, грн.	Відрахування ЄСВ із з/п, грн. *	ПДФО з з/п, грн. **	Військовий збір, грн.	Усього утримано з з/п, грн.	До видачі з/п, грн.
				3,6%	15%	1,5%		
1	200000	35	5714,29	205,71	826,29	85,71	1117,71	4596,57
2	200000	35	5714,29	43,85	176,12	18,27	238,24	5476,04
2.1	42630	35	1218,00	43,85	176,12	18,27	238,24	979,76
2.2	157370	35	4496,29	0,00	0,00	0,00	0,00	4496,29
3	200000	35	5714,29	205,71	826,29	85,71	1117,71	4596,57

* Ставка відрахувань ЄСВ із заробітної плати була вказана з розрахунку, що лікарняні та інші виплати не здійснювалися і від всіх доходів працівників відраховувалося 3,6%

** Ставка ПДФО була використана в розмірі 15% з розрахунку, що заробітна плата працівників не перевищує граничного 10-ти кратного розміру мінімальної заробітної плати на 2015 рік

Таблиця 3

Розрахунок витрат підприємства на виплату заробітної плати працівникам

ВС	ФОП	К-сть осіб	З/п на 1 особу, грн.	Нарахування ЄСВ на з/п, грн. *	Витрати підприємства на 1-го працівника, грн.	Витрати підприємства на всіх працівників, грн.
				36,76%		
1	200000	35	5714,29	2100,57	7814,86	273520,00
2	200000	35	5714,29	447,74	6162,02	215670,79
2.1	42630	35	1218,00	447,74	1665,74	58300,79
2.2	157370	35	4496,29	0,00	4496,29	157370,00
3	200000	35	5714,29	1377,51	7091,80	248212,95
3.1	85260	35	2436,00	895,47	3331,47	116601,58
3.2	114740	35	3278,29	482,04**	3760,32	131611,37

* Значення ставки 36,76% було використано за 1-м класом ризику

** Ставка нарахувань ЄСВ на заробітну плату в рядку 3.2-му складається з основної ставки помноженої на знижувальний коефіцієнт

ревищує 2,6 тис. грн., а в середньому по Україні – 3455 грн. [5].

Аналізуючи зміни в законодавстві, враховуючи та застосовуючи нові значення показників, розглянемо чотири варіанти сценаріїв (ВС) нарахування ЄСВ для підприємства із загальним фондом заробітної плати 200 тис. грн., на якому працюють 35 осіб. Приклад нарахування внеску розглянемо за таких умов:

1. Суб'єкт господарювання (СГ) сплатив всі податки та соціальні внески в 2014 році.

2. СГ платив мінімальну зарплату своїм працівникам офіційно, перевищення мінімальних доходів сплачував нелегально, і не планує змінювати своєї зарплатної політики.

3. СГ скористається знижувальним коефіцієнтом для детінізації доходів.

4. СГ створено у 2015 році. Новостворені у 2015 році СГ взагалі не зможуть скористатися знижувальним коефіцієнтом, оскільки у новостворених суб'єктів немає середньомісячного показника за 2014 рік. А за відсутності показника – немає можливості зниження ставок, тому що застосування коефіцієнта зниження ґрунтується на даних господарювання попереднього року.

Дані розрахунку занесемо до таблиць 2 та 3. У таблиці 2 зазначено вже розраховані збори та податки, ЄСВ з заробітної плати працівника, а також нарахування на заробітну плату. Пункт 2.1 відображає виплату працівникам мінімальної заробітної плати, пункт 2.2 – сума заробітної плати, що перевищує мінімальну, тобто не враховує податки та збори з даних сум. Сумарна виплата заробітної плати представлена в пункті 2.

Пункт 3 відображає нарахування ЄСВ із застосуванням знижувального коефіцієнта 0,4. Пункт 3.1 – розрахунок ЄСВ за загальною ставкою оподаткування, виходячи з розміру двох мінімальних заробітних плат, а пункт 3.2 – розрахунок з використанням коефіцієнта, який застосовується до суми, що перевищує розмір двох мінімальних заробітних плат.

Аналізуючи дані таблиць 2, 3 можна стверджувати, що сума, яку отримує безпосередньо працівник, буде в «легальному» варіанті менше, ніж в «нелегальному», де вона майже в 3 рази перевищує офіційні виплати. Відповідно, щоб забезпечити збереження заробітної плати в повному обсязі, підприємству доведеться витратити ще більше коштів. Отже, ствердження, що *прийнята технологія нарахування ЄСВ – це шлях до легалізації заробітної плати не є достовірним*. Спостерігаючи за розрахунками, можна дійти висновку, що про спрощення нарахування внеску та про полегшення роботи бухгалтеря, як передбачалося при прийнятті закону про ЄСВ, не йдеться [6].

Звичайно з використанням знижувального коефіцієнта відбувається зменшення витрат підприємства на оплату праці працівників, але фактично майже неможливо відповідати необ-

хідним критеріям, що є умовою для застосування такого коефіцієнта. На перевагу використання знижувального коефіцієнту виступає збільшення податкової бази, з якої будуть стягнені податки, яка зросла майже в 5 разів – з 20 706,00 грн. до 97 440,00 грн. [7].

Можна зробити висновок, що для тих СГ, які сплачували мінімальну заробітну плату нічого не змінилося, на тих СГ, які сплачували податки чекає збільшення податкового навантаження. Водночас, якщо податковий тиск на підприємства в середньому зріс в 2 рази, то сума утримань з фізичних осіб збільшилася в 5 разів.

З урахуванням усіх суперечностей Законодавцем було прийнято компромісний варіант механізму нарахування ЄСВ, який припускає деякі зміни умов (таблиця 4) що дозволять підприємствам скористатися знижувальним коефіцієнтом.

З нового в компромісному варіанті законопроекту з'явилося обмеження приросту працівників, що повинно запобігти махінаціям підприємств з масовим переведенням співробітників від однієї юридичної особи до іншої, що є позитивним, на нашу думку.

Таблиця 4

**Компромісний варіант застосування
знижувального коефіцієнта
при нарахуванні ЄСВ**

Критерій	Компромісний варіант
Загальна база для нарахування ЄСВ	За місяць в 2,5 рази і більше перевищує середньомісячну базу за 2014 р.
Середня заробітна плата по підприємству	Збільшилася мінімум на 20% порівняно із середньою за 2014 р.
Середній платіж за 1 застраховану особу	Не може бути менше середнього платежу за 2014 р.
Кількість застрахованих осіб на підприємстві	Не може перевищувати 200% порівняно з середнім показником за 2014 р.
Знижувальний коефіцієнт ставки ЄСВ в 2015 р.	Розраховується як відношення середньої заробітної плати в 2014 р. до зарплати за поточний місяць водночас, якщо отримане співвідношення менше 0,4, застосовується коефіцієнт 0,4

Аналізуючи зміни щодо можливості застосування знижувального коефіцієнта, можна стверджувати, що тепер він залежить від зростання бази для нарахування ЄСВ, тобто констатується його гнучкість. Вимога щодо збільшення фонду оплати праці (бази оподаткування ЄСВ) залишається.

Ми вважаємо, що ефективність змін у механізмі справляння ЄСВ є низькою і не може призвести до збільшення доходів фондів соціального страхування. Введення знижувального коефіцієнта не означає зниження ставок ЄСВ. В той час, коли застосування реального зниження ставки та пошук інших джерел для наповнення бюджету ПФУ викликали б біль-

ше довіри у суб'єктів господарювання та слугували б реальній детінізації доходів. Отже, дані трансформації податкового навантаження спричинять скорочення числа малих та середніх СГ, які будуть нести збитки, адже витрати на заробітну плату порівняно з великими СГ у них в 5-7 разів більше [8, с. 9]. Крім того, з використанням знижувальних коефіцієнтів існує ризик того, що оприлюднивши свої доходи сьогодні, бізнес отримає збільшення податкового навантаження в наступному році, оскільки знижувальний коефіцієнт за законом діє тільки до кінця 2015 році.

Висновки. З огляду на результати аналізу можна зробити висновок, що замість очікуваного реального зменшення ставки єдиного соціального внеску, про яке було заявлено раніше урядом, підприємці отримали збільшення фіскального навантаження. Застосування зменшувального коефіцієнта можуть дозволити собі лише деякі з них, що відповідають певним критеріям та виконують низку умов.

Аналізуючи ефективність трансформацій фіскальної та регулятивної орієнтованості податкового навантаження (справляння ЄСВ) можна відмітити як недоліки:

– невелика кількість підприємств відповідають необхідним вимогам для застосування знижувального коефіцієнта, а отже більшість не зможе скористатися такою можливістю. Застосування реального зниження ставки та пошук інших джерел наповнення фондів соціального страхування дозволить вивести «з тіні» доходи підприємств та сприятиме розвитку підприємництва.

– складність та трудомісткість розрахунку сум ЄСВ всупереч концепції спрощення нарахування й адміністрування внеску, як передбачалося при прийнятті закону про ЄСВ, та ведення бізнесу.

Дискусійним залишається і питання мінімального страхового внеску: з одного боку,

введення мінімального страхового внеску дає можливість акумулювати більшу суму коштів в фондах соціального страхування для фінансового забезпечення найбільш незахищених верств населення, а з іншого боку – збільшує податкове навантаження на роботодавців, які змушені сплачувати обов'язковий мінімальний страховий внесок навіть якщо заробітна плата працівників менша мінімальної, встановленої законом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці: Законопроект Верховної Ради України № 1573 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=53067&pf35401=322919>.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-УІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/print1383640421021346>.
3. Ушакова Л. Єдиний соціальний внесок: основи / Л. Ушакова // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – № 6. – С. 6–16.
4. Сідельникова Л.П. Податкова система: навчальний посібник. – 2-ге видання, перероблене і доповнене / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна – К.: Ліра-К, 2013. – 604 с.
5. Среднемесячная зарплата по регионам Украины в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>.
6. Лінник С.В. Єдиний соціальний внесок: проблеми та перспективи його впровадження в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NND_2011/Economics/7_81675.doc.htm.
7. Прощай, реформа ЄСВ! [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://delo.ua/ukraine/proschaj-reforma-esv-288247/?supdated_new=1424900766.
8. Дробышевская Л.Н., Юмашева Е.Ю., Исаков К.М. Финансирование социальной системы: фискальный аспект / Л.Н. Дробышевская, Е.Ю. Юмашева, К.М. Исаков // Финансовая аналитика. – 2011. – № 36. – С. 8–12.

УДК 336.

Прокопенко В.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри соціально-економічних дисциплін
Харківського національного університету внутрішніх справ

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯПОНІЇ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

MONETARY POLICY OF THE BANK OF JAPAN IN THE REAL ESTATE MARKET

АНОТАЦІЯ

Розглянуто монетарну політику банку Японії, яка вплинула на динаміку розвитку ринку нерухомості. Проаналізовано наукові дослідження у сфері монетарного регулювання ринку нерухомості Японії. З'ясовано, що застосовується ліберальні монетарні режими щодо вливу на фінансові ринки, зокрема і на ринки нерухомості. Проаналізовано монетарні інструменти в динаміці та у взаємозв'язку зі зміною динаміки цін на ринку нерухомості зазначеної країни.

Ключові слова: ринок нерухомості, монетарні регулятори, монетарні інструменти, житлова нерухомість, індекс цін на нерухомість.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена монетарная политика банка Японии, которая повлияла на динамику развития рынка недвижимости. Проанализированы научные исследования в области монетарного регулирования рынка недвижимости Японии. Выяснено, что применяется либеральные монетарные режимы по излияния на финансовые рынки, в том числе и на рынки недвижимости. Проанализированы монетарные инструменты в динамике и во взаимосвязи с изменением динамики цен на рынке недвижимости вышеупомянутой страны.

Ключевые слова: рынок недвижимости, монетарные регуляторы, монетарные инструменты, жилищная недвижимость, индекс цен на недвижимость.

ANNOTATION

The article reviews the monetary policy of the Bank of Japan, which affected the dynamics of the real estate market. Scientific researches in the field of monetary regulation of the real estate market in Japan are analyzed. It was found that liberal monetary regime is applied for the outpouring of financial markets including real estate markets. Monetary instruments are analyzed in dynamics and in relation to a change in the dynamics of real estate prices of such country.

Keywords: real estate market, monetary regulators, monetary instruments, residential real estate, real estate price index.

Постановка проблеми. Пошук нових векторів розвитку вітчизняного ринку нерухомості нашою наукою звернувся до міжнародного досвіду. Із позитивними тенденціями проявилися і «слабкі місця», загальний зміст яких полягає у недоцільності стимулювання розвитку ринку нерухомості лише за допомогою інструментів фінансового ринку. Йдеться про важливість застосування заходів державного регулювання.

Цікавим в цьому контексті є дослідження застосування монетарних інструментів монетарними регуляторами окремих економічно розвинутих країн з метою залучення позитивного досвіду у вітчизняну практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання монетарного регулювання ринків не-

рухомості активно досліджується зарубіжними фінансистами-науковцями та фінансистами-практиками, такими як К. Бакс та Ч. Крамер [4], Р. Рюффер та Л. Стракка [5], К. Грайбер [14], Б. Роффія та А. Загіні [6], Р. Адалід та К. Деткен [7], Дж. Гісе та К. Таксен [8], А. Бельке та В. Орт [9], Ч. Гудхарт та Б. Гофман [10], К. Дрегер та Волтерс [11] та іншими.

Особливо актуальними стають питання монетарного регулювання ринків нерухомості в умовах світової фінансової кризи

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження проявів дії та застосування інструментів монетарної політики Японії з метою цінової стабільності на ринках фінансових активів до яких належать і ринки нерухомості та унеможливлення виникнення кризових явищ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зв'язку монетарної політики держави та ринків фінансових активів, до яких у західній літературі традиційно відносять ринок нерухомості та ринок цінних паперів, була присвячена низка досліджень, що проводились у економічно розвинених державах Європи, Сходу та Північної Америки. У контексті цієї статті доцільно узагальнити результати досліджень, які проводились зарубіжними науковцями щодо впливу монетарних інструментів на розвиток ринків нерухомості окремих країн з метою використання позитивного досвіду у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Японії монетарна політика, яка проводилась Банком Японії, з 1990 року характеризувалась зниженням ставки рефінансування, а також лібералізацією умов надання кредитів комерційним банкам (табл. 1).

Так, у 2001 році була скасована диференціація ставки рефінансування залежно від надійності забезпечення, що надавалась комерційними банками. Ціни на нерухомість в Японії наведені в таблиці 2.

Монетарна політика Японії насамперед була спрямована на подолання стагнації економіки та дефляції національної валюти. Водночас, незважаючи на надзвичайно низький рівень відсоткових ставок (з грудня 2008 р. – 0,3%) фінансова

система Японії, а відповідно – і ринок нерухомості перебувають у скрутному становищі.

Таблиця 1
Динаміка зміни ставки рефінансування Банку Японії

Дата зміни ставки	Ставка рефінансування, забезпеченого державними облигаціями та визначеним Банком Японії переліком цінних паперів	Ставка рефінансування з іншим забезпеченням	Ставка рефінансування ¹
25.11.1989	4,25	4,5	–
20.03.1990	5,25	5,5	–
30.08.1990	6	6,25	–
01.07.1991	5,5	5,75	–
14.11.1991	5	5,25	–
30.12.1991	4,5	4,75	–
01.04.1992	3,75	4	–
27.07.1992	3,25	3,5	–
04.02.1993	2,5	2,75	–
21.09.1993	1,75	2	–
14.04.1995	1	1,25	–
08.09.1995	0,5	0,75	–
04.01.2001	–	–	0,5
13.02.2001	–	–	0,35
01.03.2001	–	–	0,25
19.09.2001	–	–	0,1
14.07.2006	–	–	0,4
21.02.2007	–	–	0,75
31.10.2008	–	–	0,5
19.12.2008	–	–	0,3

¹ Запроваджена 4 січня 2001 року замість двох ставок для різних типів покриття.

Джерело: складено за [18]

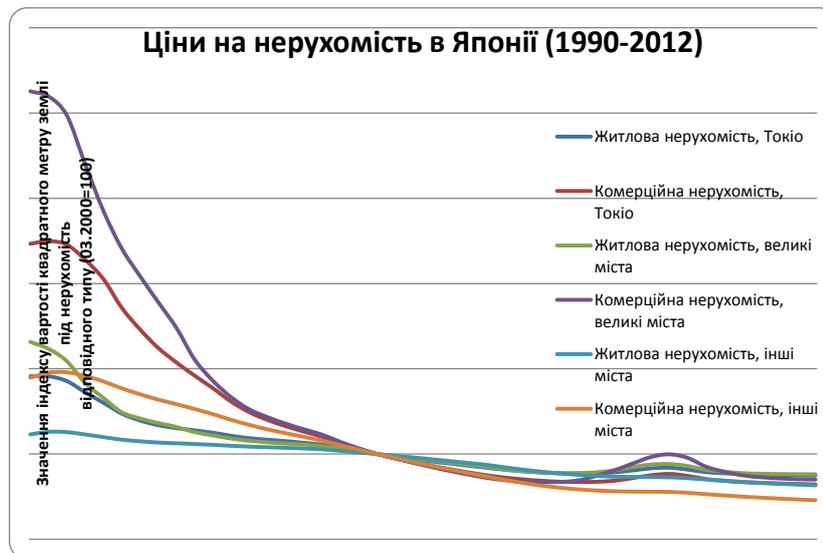


Рис. 1. Ціни на нерухомість в Японії 1990–2012

Внаслідок кризових явищ кінця 80-х – початку 90-х та кінця 90-х рр. в Японії не спостерігалось буму на ринку нерухомості, характерного для країн Європи та Північної Америки. За винятком періоду 2006–2007 рр., коли спостерігалось зниження цін на нерухомість у всіх сегментах (порівняно з показниками 1990 року, на листопад 2005, коли у більшості сегментів почало спостерігатись зростання цін, яке становило від 39 до 66% у сегменті житлової нерухомості та від 69 до 87% у сегменті комерційної нерухомості; на квітень 2012 року воно склало від 49 до 67% та від 76 до 87% відповідно) (рис. 1).

Відсутність впливу низької відсоткової ставки на ринок нерухомості пояснюється наслідками фінансової кризи, яка почалась у 1990 році внаслідок перегріву ринку активів, передусім – нерухомості. Негативно на ринок нерухомості вплинула і фінансова криза 1997 року. Певне пожвавлення цін на нерухомості (які, утім, так і не досягли рівня 1990 року) у 2008 році завершилось під впливом фінансової кризи.

Наразі Банк Японії проводить політику «здешевлення грошей». Окрім низьких відсоткових ставок, вона включає програму придбання фінансових активів (у тому числі, корпорацій інвестування у нерухомість), яка розпочалась у жовтні 2010 року. На червень 2012 року сума операцій за цією програмою складала 539,735 млрд. єн [17]. Також, Банк Японії передбачає знижену ставку (0 – 0,1%) по кредитуванню овернайт за низкою програм (програма додаткових депозитів, операції по наданню фінансування за фіксованою ставкою із структурованим забезпеченням та заходи з надання фінансування для підтримки посилення основ економічного зростання) [18].

Наразі така політика призвела до поступового зниження банками відсоткових ставок за кредитами, зокрема у сфері кредитування нерухомості, однак особливого пожвавлення ринку поки що не спостерігається.

У країнах Єврозони, США та Японії, застосування монетарних інструментів і їх взаємозв'язок з фінансовою системою, мають певний історичний досвід.

Класичними монетарними інструментами, які застосовуються і мають певний вплив на ринки нерухомості, є ставка рефінансування, ставка по кредитах, ставка по депозитам.

За допомогою процентних ставок центральні регулятори намагаються стимулювати чи стримувати активну діяльність економічних агентів з метою цінової стабілізації, але це в кризових умовах здається замалим, і мегарегулятори застосовують ще низку додаткових інструментів-заходів у вигляді програм.

Висновки. Підсумовуючи, можна сказати, що ефективність та доцільність використання інструментів монетарної політики для впливу на ринок нерухомості залежить від таких факторів:

– глибини проникнення фінансового ринку на ринок нерухомості;

– очікувань покупців та продавців на ринку нерухомості;

– інфляційних процесів в економіці;

– ступеню проникнення іноземного капіталу у фінансову систему;

– наявності у центрального банку достатньої інформації для ухвалення рішень.

Таблиця 2

Показники цін на нерухомість у Японії (1990-2012 рр.)

Дата	Ціни на нерухомість (ціна за квадратний метр землі під нерухомість відповідного типу, умовних одиниць, 100 – показник за березень 2000 року)					
	Житлова нерухомість, Токіо	Комерційна нерухомість, Токіо	Житлова нерухомість, великі міста	Комерційна нерухомість, великі міста	Житлова нерухомість, інші міста	Комерційна нерухомість, інші міста
30.09.1990	191,2	346,6	231,5	525,4	123,0	189,6
31.03.1991	191,2	349,7	223,4	519,4	126,1	195,5
30.09.1991	185,6	345,6	208,9	497,2	125,7	195,9
31.03.1992	172,4	327,9	183,3	440,2	123,0	191,6
30.09.1992	160,2	305,4	165,9	385,4	119,9	185,2
31.03.1993	147,5	271,8	149,1	341,4	116,9	177,1
30.09.1993	139,4	246,3	141,8	308,9	115,0	170,2
31.03.1994	133,9	224,5	136,4	278,3	113,5	163,9
30.09.1994	130,4	207,4	131,8	248,0	112,6	158,5
31.03.1995	127,8	191,9	125,7	210,8	111,8	152,8
30.09.1995	125,0	177,2	121,9	185,9	110,8	146,8
31.03.1996	121,4	161,4	118,1	166,6	109,7	140,1
30.09.1996	118,6	149,0	115,6	152,3	108,7	134,2
31.03.1997	116,8	139,9	113,7	143,2	108,0	128,9
30.09.1997	115,1	132,6	112,3	135,5	107,3	124,4
31.03.1998	113,1	126,2	111,1	128,9	106,5	120,0
30.09.1998	110,9	120,1	109,2	122,6	105,5	115,6
31.03.1999	107,0	112,8	106,1	114,1	103,7	110,2
30.09.1999	103,5	106,0	102,9	106,7	101,9	105,1
31.03.2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
30.09.2000	96,9	95,0	97,4	94,6	98,0	95,1
31.03.2001	94,1	90,3	94,8	89,5	96,0	90,5
30.09.2001	91,3	86,2	92,3	84,7	93,9	86,1
31.03.2002	88,8	82,2	89,8	80,1	91,7	81,8
30.09.2002	86,3	78,5	87,3	75,9	89,5	77,6
31.03.2003	83,9	75,1	84,8	72,1	87,3	73,6
30.09.2003	81,6	72,4	81,9	69,4	84,4	69,6
31.03.2004	79,8	70,3	79,8	67,8	81,7	66,1
30.09.2004	78,4	68,7	78,4	67,2	79,3	63,0
31.03.2005	77,5	67,6	77,6	67,3	77,3	60,6
30.09.2005	77,2	67,2	77,7	69,1	75,6	58,6
31.03.2006	77,6	67,5	78,7	74,4	74,3	57,3
30.09.2006	78,6	68,8	80,9	81,1	73,5	56,4
31.03.2007	80,8	71,9	84,8	89,0	73,2	56,0
30.09.2007	83,3	75,2	87,7	96,6	73,0	55,9
31.03.2008	84,0	76,7	88,3	99,7	72,7	55,6
30.09.2008	81,8	74,4	86,0	95,5	71,7	54,6
31.03.2009	78,8	70,7	81,4	85,2	70,2	53,0
30.09.2009	77,5	68,6	79,3	79,3	68,8	51,5
31.03.2010	76,6	67,1	77,6	75,0	67,4	50,1
30.09.2010	76,0	66,2	76,9	72,8	66,3	48,9
31.03.2011	75,6	65,5	76,6	71,5	65,2	47,8
30.09.2011	75,1	64,9	76,4	70,5	64,2	46,8
31.03.2012	74,8	64,4	76,3	70,1	63,3	45,9

Джерело: складено за [17]

Все це у комплексі впливає на ринки нерухомості країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Historical Changes of the Target Federal Funds and Discount Rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newyorkfed.org/markets/statistics/dlyrates/fedrate.html>.
2. Statistical Interactive Database – official Bank Rate history [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/boeapps/iadb/Repo.asp>.
3. Office of Federal Housing Enterprise Oversight Quarterly Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fhfa.gov/webfiles/1190/3q03hpi.pdf>.
4. Baks K. and Kramer C. Global liquidity and asset prices: measurement, implications and spillovers. Working Paper of the International Monetary Fund, 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp99168.pdf>.
5. Ruffer R. and Stracca L. What Is Global Excess Liquidity and Does It Matter? ECB Working Paper 696, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp696.pdf>.
6. Roffia B. and Zaghini A. Excess money growth and inflation dynamics. ECB Working Paper 749, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp749.pdf>.
7. Adalid R. and Detken C. Liquidity Shocks and Asset Price Boom/Bust Cycles. ECB Working Paper 732, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp732.pdf>.
8. Giese J.V. and Tuxen C.K. Global Liquidity and Asset Prices in a Cointegrated VAR. Working Paper, Nuffield College, University of Oxford and Department of Economics, Copenhagen University [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.edge-page.net/jamb2007/papers/GieseandTuxen06-07-2007.pdf>.
9. Belke A., Orth W. and Setzer R. Liquidity and the Dynamic Pattern of Asset Price Adjustment: A Global View. Journal of Banking and Finance (34): 1933-1945 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/13/4/43687355.pdf>.
10. Goodhart Ch. and Hofmann B. House prices, money, credit and the macroeconomy. Oxford Review of Economic Policy 24: 180-205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp888.pdf>.
11. Dreger Ch. and Wolters J. Liquidity and Asset Prices – How Strong Are the Linkages? Discussion Paper 860, German Institute for Economic Research, Berlin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.94897.de/dp860.pdf.
12. Demary M. The Link between Output, Inflation, Monetary Policy and Housing Price Dynamics. MPRA Paper 15978, Munich University [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpa.ub.uni-muenchen.de/15978/1/MPRA_paper_15978.pdf.
13. Jarocinsky M. and Smets F. House Prices and the Stance of Monetary Policy. Federal Reserve Bank of St. Louis Review, July-August 2008; 90 (4): 339-65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://c.research.stlouisfed.org/publications/review/08/07/Jarocinski.pdf>.
14. Gruber J. and Lee G.S. Bank Lending Effect on German Commercial Property Prices. University of Regensburg Working Paper in Business, Economics and Management Information Systems 428, University of Regensburg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://erub.uni-regensburg.de/9397/1/german_bank_lending_07_08.pdf.
15. Berlemann M. and Freese J. Monetary policy and real estate prices: A disaggregated analysis for Switzerland. HWWI Research paper, No. 2-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hwwi.org/uploads/tx_wilpubdb/HWWI_Research_Paper_2-19_01.pdf.
16. Matalik Ivan, Skolkova Michaela and Syrovatka Jan. Real estate prices and CNB monetary policy // BIS Papers No. 21. Real Estate Indicators and Financial Stability – 2005 – pp. 184-196.
17. Bank of Japan. Asset Purchase Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.boj.or.jp/en/mopo/measures/mkt_ope/ope_m/index.htm/.
18. Bank of Japan. Comprehensive Monetary Easing. October 5, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.boj.or.jp/en/announcements/release_2010/k101005.pdf.

УДК 336.1

Пукач О.О.
аспірантНауково-дослідного фінансового інституту
Академії фінансового управління**АНАЛІЗ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ МЕДИЧНОЇ, ОСВІТНЬОЇ СУБВЕНЦІЇ
ТА СУБВЕНЦІЇ НА ПІДГОТОВКУ РОБІТНИЧИХ КАДРІВ****ANALYSIS OF THE METHODOLOGY OF CALCULATION
OF MEDICAL, EDUCATIONAL SUBVENTIONS AND SUBVENTIONS
FOR TRAINING LABOUR FORCE****АНОТАЦІЯ**

Досліджено методику визначення нових субвенцій для місцевих бюджетів в сфері освіти та охорони здоров'я в Україні. Проведено порівняння із методикою, яка застосовувалась до 1 січня 2015 року. Визначено переваги та недоліки нових видів міжбюджетних трансфертів над попередніми. Окреслено перспективи подальшого реформування системи фінансування суспільних послуг в сфері освіти та охорони здоров'я.

Ключові слова: освітня субвенція, медична субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, видаткові потреби, стандарти суспільних послуг, вартість суспільної послуги.

АННОТАЦИЯ

Исследована методика определения новых субвенций для местных бюджетов в сфере образования и здравоохранения в Украине. Проведено сравнение с методикой, которая применялась до 1 января 2015 года. Определены преимущества и недостатки новых видов межбюджетных трансфертов над предыдущими. Определены перспективы дальнейшего реформирования системы финансирования общественных услуг в сфере образования и здравоохранения.

Ключевые слова: образовательная субвенция, медицинская субвенция, субвенция на подготовку рабочих кадров, расходные потребности, стандарты общественных услуг, стоимость общественной услуги.

ANNOTATION

In the paper, the methodology of determining the new subventions to local budgets in the area of education and public health in Ukraine is investigated. The article provides its comparison with the methodology that was used until January 1, 2015. In the paper, the advantages and disadvantages of new types of intergovernmental transfers compared to the previous ones are defined. The prospects for further reformation in the system of financing public services in the area of education and public health are determined.

Keywords: education subvention, health subvention, subvention for workers' training, expenditure needs, standards of public services.

Постановка проблеми. Визначившись із європейським майбутнім, Україна стала на шлях реформ. Реформи стосуються усіх сфер суспільного життя, зокрема сфери публічних фінансів. Реформування системи фінансування суспільних послуг є обов'язковою умовою бюджетної децентралізації в Україні. Від ефективності організації фінансування суспільних послуг, розподілу повноважень та видаткових зобов'язань між державним бюджетом та групами місцевих бюджетів залежить рівень та якість забезпечення населення суспільними послугами.

Система фінансування охорони здоров'я та освіти зазнала реформування. Останніми змінами до Бюджетного кодексу України введено нові

цільові трансферти: освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру [1]. Тобто кошти місцевим бюджетам з державного бюджету на освітню та медичну сфери будуть надаватись не в складі загальної дотації вирівнювання, як це було раніше, а через нові субвенції. Виникає об'єктивна необхідність в аналізі теоретико-методологічних засад визначення обсягу нових видів міжбюджетних трансфертів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Системи фінансового вирівнювання місцевих бюджетів досліджувалися такими відомими зарубіжними вченими як Е. Ахмад, Р. Берд, Дж. Боекс, Ю. Криворотько, Дж. Мартінез-Васкес, А. Шах, Х. Цимерман та ін. Серед вітчизняних учених система фінансового вирівнювання стала предметом наукових досліджень С. Буковинського, В. Зайчикової, М. Карліна, В. Кравченка, В. Опаріна, Д. Полозенка, С. Слухая та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В наукових дослідженнях не достатньо уваги приділено вивченню питання вдосконалення методики оцінки видаткових потреб місцевих бюджетів загалом, а питання методологічних та теоретичних засад медичної, освітньої субвенцій та субвенції на підготовку робітничих кадрів ще не отримали в науковій літературі належного висвітлення, оскільки є абсолютно новими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у проведенні порівняння методики розрахунку нових субвенцій у сфері освіти та охорони здоров'я із методикою розрахунку видатків на відповідні сфери, що використовувалася до 1 січня 2015 року; аналізі трансформаційних процесів у системі фінансування суспільних послуг в Україні та визначенні пріоритетних напрямків її подальшого реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. За методикою, що діяла до 1 січня 2015 року, розрахунок видатків на охорону здоров'я був включений у видатковий елемент Формули

розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України [2]. З 1 січня 2015 року для фінансування сфери охорони здоров'я введено два нові види субвенцій: медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру. Нові види міжбюджетних трансфертів передбачені у змінах до БКУ [1]. Методика розрахунку медичної субвенції подана в ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 рік» [3].

На рисунку 1-2 подано узагальнений алгоритм розрахунку показника обсягу видатків на охорону здоров'я бюджету АРК та обласного бюджету та медичної субвенції для цієї ж групи бюджетів:

Методики розрахунку показника обсягу видатків на охорону здоров'я та медичної субвен-

ції є майже ідентичними. Розрахунок медичної субвенції включає лише два нові показники (на рис. 2 виділені червоним кольором), пов'язані із фінансуванням екстреної медичної допомоги.

Для бюджетів міст обласного значення та районів розрахунок медичної субвенції також повністю збігається із розрахунком показника обсягу видатків на охорону здоров'я, скоригованого на фінансування первинної та вторинної медичної допомоги (рис. 3-4).

У сфері освіти показник обсягу видатків на освіту в складі загальної Формули з 1 січня 2015 року замінено на дві нові субвенції: освітня субвенція (субвенція на фінансування загальноосвітніх навчальних закладів) та субвенція на підготовку робітничих кадрів (субвенція на фінансування професійно-технічних навчальних закладів). Дошкільна та позашкільна освіта за новим законодавством повністю фінансувати-

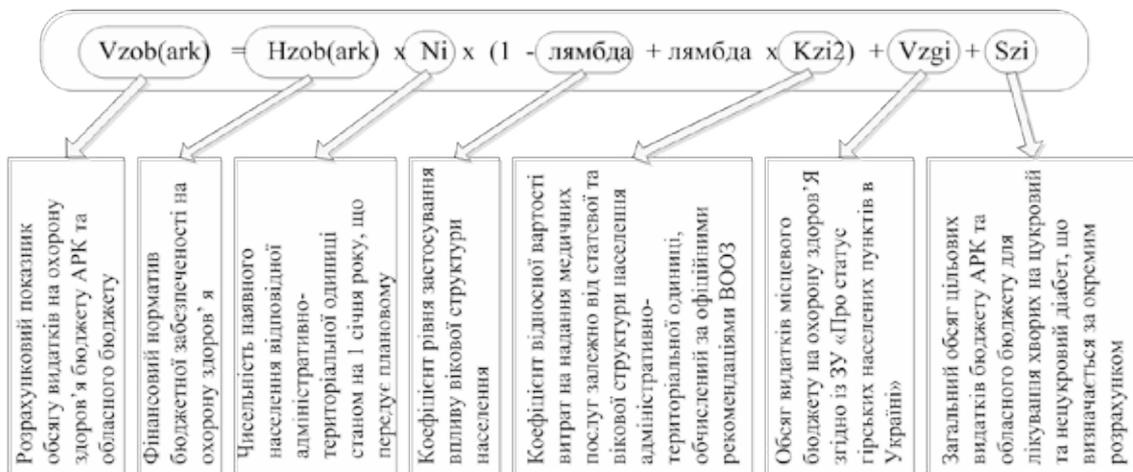


Рис. 1. Розрахунок показника обсягу видатків на охорону здоров'я бюджету АРК та обласного бюджету за методикою, що застосовувалась до 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за Постановою КМУ від 8 грудня 2010 р. № 1149 зі змінами та доповненнями

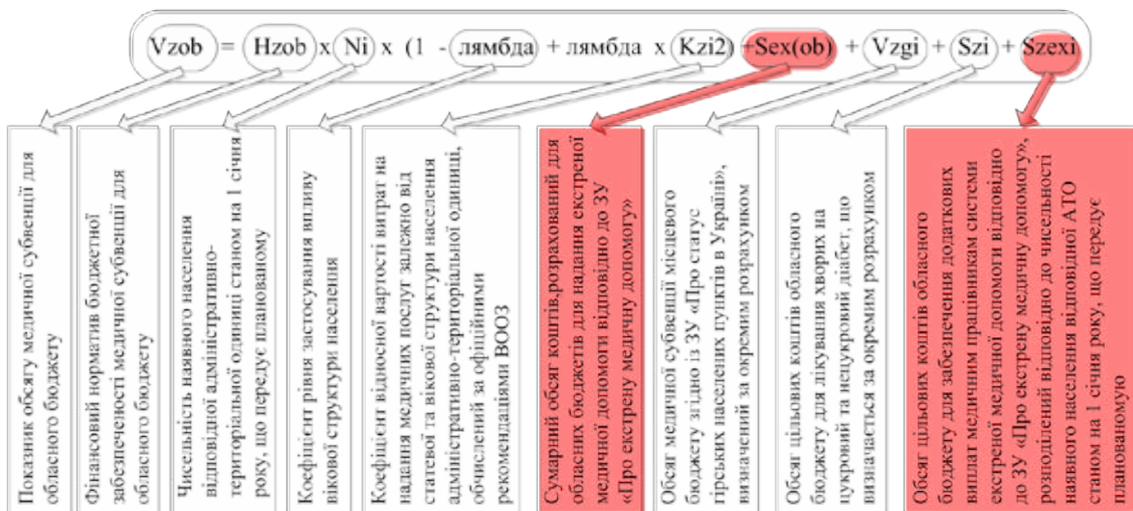


Рис. 2. Розрахунок показника обсягу медичної субвенції для обласного бюджету за методикою, що введена з 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 рік»

меться за рахунок доходів місцевих бюджетів. Джерелами фінансування дошкільної освіти виступають бюджети міст обласного значення, районів та об'єднаних територіальних громад. Позашкільна освіта фінансуватиметься з обласних бюджетів. Для розрахунку нових субвенцій використані показники із попередньої методи-

ки (жовтим кольором виділені показники, що увійшли до розрахунку освітньої субвенції, зеленим – до складу субвенції на підготовку робітничих кадрів) (рис. 5-10).

Нова методика субвенції на освіту для обласних бюджетів включає ті ж показники, що й показник обсягу видатків бюджету АРК



Рис. 3. Розрахунок показника обсягу видатків на охорону здоров'я зведеного бюджету міста республіканського АРК та обласного значення, району за методикою, що застосовувалась до 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за Постановою КМУ від 8 грудня 2010 р. № 1149 зі змінами та доповненнями

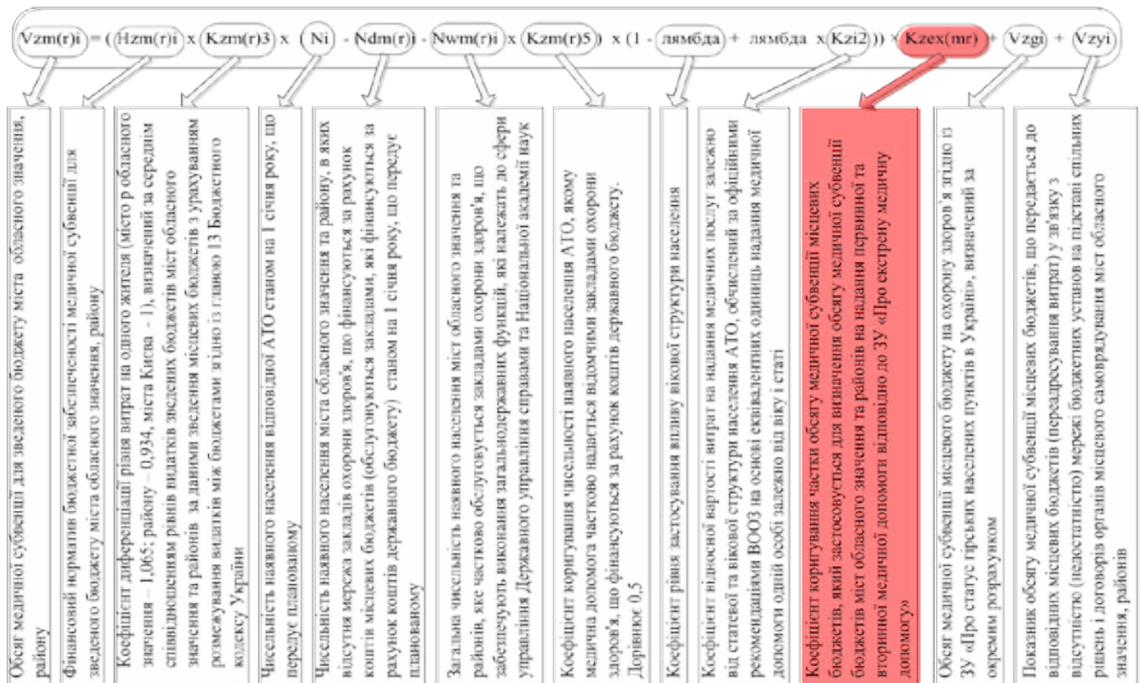


Рис. 4. Розрахунок показника обсягу медичної субвенції для бюджету міста обласного значення, району за методикою, що введена з 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 рік»



Рис. 5. Розрахунок показника обсягу витратів бюджету АРК та обласного бюджету на освіту за методикою, що застосовувалась до 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за Постановою КМУ від 8 грудня 2010 р. № 1149 зі змінами та доповненнями



Рис. 7. Розрахунок показника обсягу субвенції на підготовку робітничих кадрів для обласного бюджету за методикою, що введена з 1 січня 2015 р.

Джерело: складено автором за ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 рік»

Висновки. Серед прогресивних змін останньої хвилі реформ у фінансуванні освіти та охорони здоров'я варто зазначити окремі позитивні зміни:

- збільшено частку цільових трансфертів у загальній структурі міжбюджетних трансфертів, що відповідає прогресивному досвіду іноземних країн;

- кошти зосереджуються на рівні профільних міністерств, що підвищує оперативність, гнучкість та ефективність їх використання;

- фінансування шкіл виведене на державний рівень і здійснюватиметься із державного бюджету через освітню субвенцію місцевим бюджетам. Досі джерелом фінансування шкільної освіти були місцеві бюджети, вирівнювання їх видаткової спроможності проводилось за допомогою дотації вирівнювання. Проте залишалась значна диференціація в рівні фінансового забезпечення шкіл різних АТО;

- передбачені зміни в законодавстві, які дозволяють оптимізувати мережу загальноосвітніх навчальних закладів в сільській місцевості. Норма, проте, що школи в сільській місцевості можна відкривати незалежно від кількості учнів призвела до того, що середньорічна вартість навчання одного учня в сільській місцевості часто перевищувала аналогічний показник для учнів міст. На сьогодні рішення про закриття загальноосвітнього навчального закладу належать до компетенції органів місцевого самоврядування без згоди на це територіальної громади.

У результаті порівняння нової методики розрахунку видаткових потреб на освіту та охорону здоров'я із попередньою зазначено, що алгоритм їх визначення в результаті реформування бюджетної системи (бюджетної децентралізації) істотних змін не зазнав. Наявні зміни в основному пов'язані із зміною в розподілі видаткових зобов'язань між рівнями бюджетної системи на користь місцевих бюджетів та появою тимчасово окупованих територій в країні.

Нова методика не врахувала окремі недоліки попередньої:

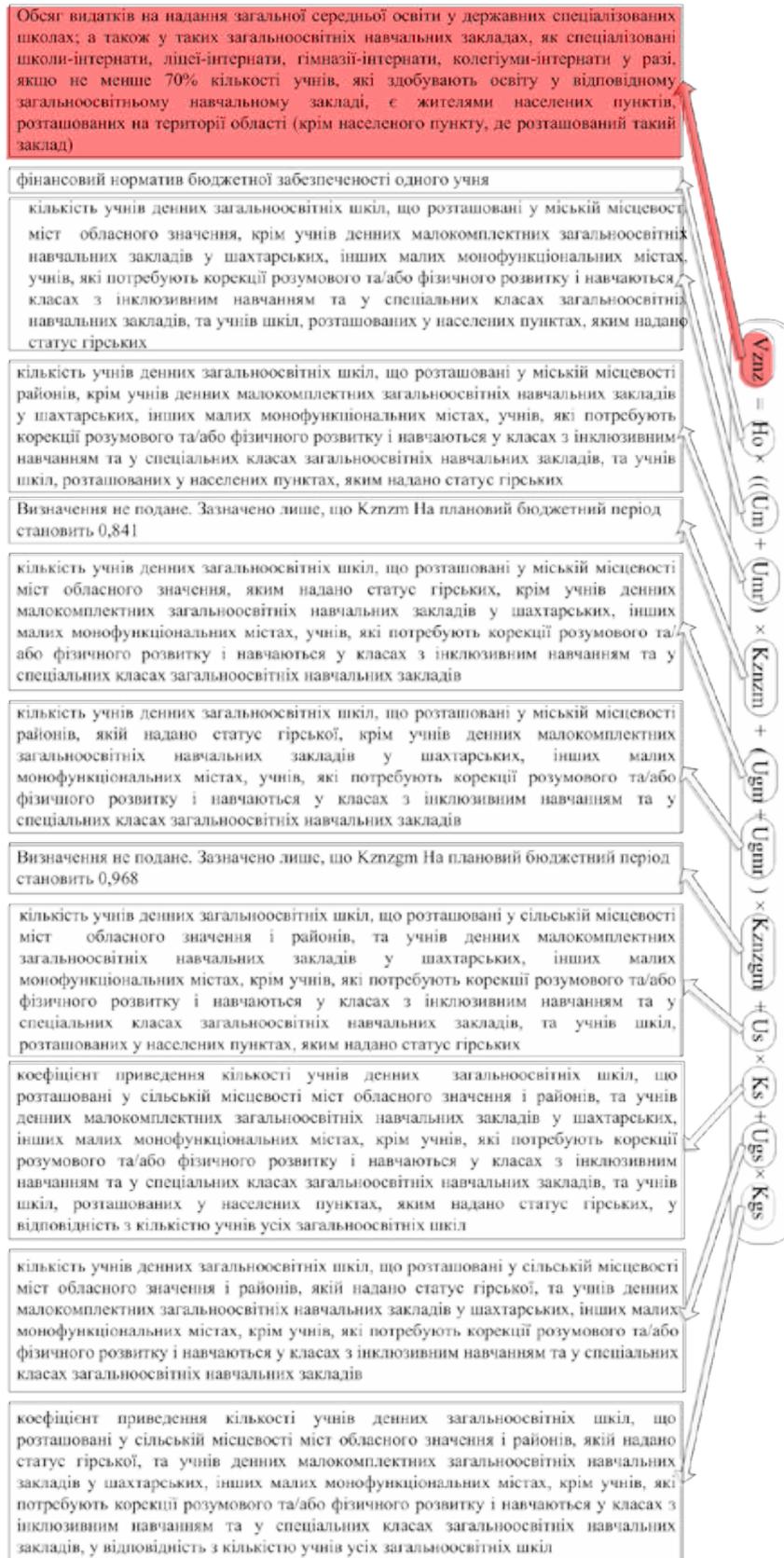


Рис. 8. Розрахунок обсягу видатків на надання загальної середньої освіти у державних спеціалізованих школах; а також у таких загальноосвітніх навчальних закладах, як спеціалізовані школи-інтернати, ліцеї-інтернати, гімназії-інтернати, колегіуми-інтернати у разі, якщо не менше 70% кількості учнів, які здобувають освіту у відповідному загальноосвітньому навчальному закладі, є жителями населених пунктів, розташованих на території області (крім населеного пункту, де розташований такий заклад) (V_{znz})

Джерело: складено автором за ЗУ «Про Державний бюджет України на 2015 рік»

1. Нова методика визначення видаткових потреб на освіту та охорону здоров'я не базується на використанні стандартів надання суспільних послуг та натуральних нормативів, як це передбачалось раніше. Питання впровадження системи стандартів суспільних послуг досі залишається відкритим.

2. Збереглась тенденція до збільшення кількості показників, які використовуються в алгоритмі. Надмірна кількість показників фактично зводить розрахунок до індивідуального визначення видаткових потреб по кожному місцевому бюджету та нівелює суть формульного підходу.

3. Видатки на фінансування сфери охорони здоров'я та освіти для гірських населених пунктів надалі розраховуються за окремим розрахунком, а не в складі загальної формули. В результаті методика розрахунку досліджуваних субвенцій не є повністю прозорою.

Досі залишаються актуальними питання переходу від утримання бюджетних установ

до фінансування відповідних послуг; розробка єдиної методики визначення вартості суспільної послуги у кожній сфері видатків, що ґрунтується на вартісному підході; впровадження стандартів суспільних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між держаним та місцевими бюджетами: Постанова Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 р. № 1149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1149-2010-%EF>.
3. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 80- VIII // Голос України від 31 грудня 2014 р. – № 254. Спецвипуск.

УДК 368.029:368.91

Світлична О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

PECULIARITIES OF REINSURANCE OF LIFE INSURANCE RISKS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості страхування життя, зокрема його накопичувальний та довгостроковий характер, встановлення умовної страхової суми, виходячи з оцінки вартості життя та ймовірності настання страхового випадку тощо, які відображаються на особливостях проведення операцій з перестраховування цих ризиків. Також проведено дослідження особливостей вітчизняного ринку перестраховування ризиків страхування життя. Запропоновано основні напрями вдосконалення перестраховування ризиків страхування життя.

Ключові слова: перестраховування, страхування життя, фінансова стійкість, вартість життя.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности страхования жизни, в том числе его накопительный и долгосрочный характер, установление условной страховой суммы, исходя из оценки стоимости жизни и вероятности наступления страхового случая и т.д., которые отражаются на особенностях проведения операций по перестрахованию данных рисков. Также проведено исследование особенностей отечественного рынка перестрахования рисков страхования жизни. Предложены основные направления совершенствования перестрахования рисков страхования жизни.

Ключевые слова: перестрахование, страхование жизни, финансовая устойчивость, стоимость жизни.

ANNOTATION

The article deals with the peculiarities of life insurance, including its cumulative and long-term nature, the establishment of a conditional insured sum, based on the assessment of the living cost and the probability of the insured event occurrence, etc., which are reflected on the features of reinsurance operations regarding these risks. The features of the domestic market of life reinsurance are also investigated. The main directions of improving the life reinsurance are offered.

Keywords: reinsurance, life insurance, financial stability, cost of living.

Постановка проблеми. Страхування життя є галуззю економіки, яка забезпечує соціальний захист населення і є потужним джерелом інвестицій у економіку країни. Особливої уваги заслуговує питання фінансової стійкості страхових компаній, які займаються страхуванням життя. Однією з найважливіших умов забезпечення фінансової стійкості є перестраховування. Водночас специфіка проведення страхування життя впливає на проведення операцій з перестраховування за цим видом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи перестраховування досліджувались такими вченими, як К.Г. Воблий, В.Д. Базилевич, І.Т. Балабанов, О.Д. Заруба, С.С. Осадець, Т.А. Федорова, Я.П. Шумелда, Р.Т. Юлдашев. Дослідженням теоретико-методологічних та практичних засад страхування життя займалися такі вчені:

В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.Й. Жабинець, О.М. Залетов, Л.А. Орланюк-Малицька, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, Т.А. Федорова, В.В. Фурман, О.А. Шахов, К.В. Шелехов, Я.П. Шумелда, Б.С. Юровський та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну розробку теоретичних основ страхування життя, зокрема його видів, порядку укладання і провадження договорів страхування життя, та теоретичних основ перестраховування, зокрема його форм та методів, недостатня увага приділена особливостям укладання договорів перестраховування саме за ризиками страхування життя.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Кожна страхова організація прагне до створення стійкого, збалансованого страхового портфеля, тобто до створення такого портфеля, який складався б з можливо більшої кількості договорів, але з прийнятною для страховика і по можливості однорідною відповідальністю по кожному прийнятому ризику. Ступінь цієї відповідальності повинен відповідати фінансовим можливостям страхової організації, щоб при настанні страхового випадку або низки страхових випадків виплата страхового відшкодування по збитках не відображалася на її фінансовому положенні. Важливу роль водночас виконує перестраховування.

Особливо важливим є перестраховування при наданні страховою компанією послуг зі страхування життя, адже страхування життя покликане забезпечувати фінансову безпеку окремих громадян та їх сімей. Тому на увагу заслуговує вивчення особливостей страхування життя та як вони відбиваються на проведенні операцій з перестраховування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поділ страхування на окремі підгалузі зумовлюється сукупністю ризиків, які вони об'єднують, тривалістю дії договорів страхування, а також порядком накопичення коштів для здійснення страхових виплат. Враховуючи останнє, страхування життя, що характеризується поступовістю такого накопичення протягом дії договору страхування, об'єднує накопичувальні види особистого страхування, а страхування від нещасних випадків і медичне страхування – ризиковані.

Світова страхова практика поділяє страхування життя на страхування капіталів та страхуван-

ня рент. Своєю чергою, страхування капіталів передбачає можливість укласти договори страхування з умовою виплати певної суми при дожитті страхувальника до зазначеного в договорі строку (події) або в разі його смерті. Страхування капіталів передбачає створення нових капіталів. Великим попитом у страхувальників користується змішане страхування життя, згідно з умовами якого передбачається виплата, якщо страхувальник доживе до зазначеного строку (віку) або помре протягом дії договору страхування. Якщо йдеться про рентне страхування, то певна обумовлена договором частка виплачується страхувальникові (застрахованому) у вигляді регулярних періодичних виплат, а загальна сума останніх залежить від тривалості його життя [1].

Страхування життя є підгалуззю особистого страхування. Специфіка страхування життя, як і особистого страхування загалом, полягає в складності оцінки ризику, який приймається на страхування, і встановлення страхової суми за певним договором страхування.

Об'єктами страхування життя є майнові інтереси застрахованої особи, пов'язані з її життям та смертю і направлені на отримання нею (або вигодонабувачем) певного доходу при настанні відповідної страхової події.

Однак об'єкт страхування життя не має вартісної оцінки. Для визначення розміру страхової суми, страхових премій та страхових виплат використовується показник вартості життя, тобто умовна розрахункова економічна величина, що може встановлюватися за допомогою різних методик. Наприклад, у США агентство з охорони навколишнього середовища оцінює людське життя у 7,5 млн. дол. у грошах 2010 року, агентство з охорони здоров'я Великобританії оцінює 1 рік життя в доброму здоров'ї у 29 тис. фунтів стерлінгів, а в Індії економічні оцінки вартості життя для різних політик держави здійснюють з розрахунку 95 тис. дол. [2] Отже, страхова сума при страхуванні життя залежить не від вартісної оцінки, а від побажань та матеріального стану страхувальника, тому встановлюється умовна страхова сума, яка лише наближено відбиває збиток, що його може завдати страховий випадок.

При проведенні страхування життя основними страховими випадками є дожиття до закінчення строку страхування або смерть страхувальника (застрахованого) протягом його дії. Принциповою відмінністю страхування життя від усіх ризикових видів особистого страхування є розрахунок ймовірності настання страхових випадків, що, своєю чергою, вимагає особливих підходів до організації страхового захисту.

Такий страховий ризик, який покривається за договором страхування життя, як смерть застрахованої особи, є невизначеним за часом настання та зростає з плином часу та відповідним збільшенням віку застрахованої особи.

Ризики, які існують під час страхування життя, також пов'язані з невизначеністю трива-

лості життя для кожного окремого застрахованого. Так, коротке життя людини, наприклад, годувальника сім'ї, зумовлює значні проблеми для його дружини й дітей. Тривале життя створює проблему фінансового забезпечення в похилому віці. Страховику важко оцінити ті збитки, які зазнає сім'я страхувальника у разі його передчасної смерті.

Якщо взяти до уваги цей важливий момент, можна досягти еквівалентності у відносинах між страховиком та страхувальником і забезпечити страховикові можливість побудувати міцну фінансову основу своєї діяльності.

Окрім того, слід зазначити, що часткові збитки при страхуванні життя відсутні.

Саме тому для страхування життя характерна умовність під час визначення розміру страхової суми. Така сума, звісно, не відповідає реальним збиткам, які можуть існувати у разі настання страхового випадку.

Зазвичай договори страхування життя укладаються на довгостроковий період. Довгострокове страхування життя, договори за яким можуть, наприклад, бути укладені на 5, на 10 й на 45 років, вимагає від страховика накопичення доволі великих страхових резервів.

Отже, ще однією особливістю страхування життя є нагромаджувальний характер, який необхідний для забезпечення майбутніх виплат, а також викупної суми та інвестиційного доходу. У зв'язку з цим певні науковці розглядають страхування життя як позику, заощадження чи спеціальний договір, тобто взагалі не відносять його до страхування.

Накопичення значних страхових резервів зі страхування життя є потужним джерелом інвестицій, що сприяє стабілізації фінансового стану як страховика, так і держави. Відповідно до вітчизняного законодавства зазначена у договорі страхування життя величина інвестиційного доходу не повинна перевищувати чотирьох відсотків річних. Водночас договором страхування життя обов'язково передбачається збільшення розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за результатами отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя. Договором страхування життя також може бути передбачено збільшення розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за іншими фінансовими результатами його діяльності (участь у прибутках страховика). Величина інвестиційного доходу, яка зазначається у договорі страхування, також враховується при обчисленні страхових тарифів за договорами страхування життя.

Всі ці особливості спричиняють вплив при проведенні перестрахування ризиків страхування життя.

Залежно від системи розподілу ризиків між перестрахувальником і перестраховальником всі

договори перестраховання можна розділити на дві основні групи: пропорційні та непропорційні.

Пропорційне перестраховання передбачає, що частка перестраховальника (цесіонарія) в кожному переданому йому ризику визначається за наперед обумовленим співвідношенням (пропорцією) до частки власного утримання перестраховальника (цедента). Основними формами договорів пропорційної перестраховання є такі: квотні; ексцедентні; квотно-ексцедентні.

Непропорційне перестраховання існує, коли передача ризику (цесія) відбувається не в пропорції між цедентом і цесіонарієм, а в межах наперед обумовленої суми. При непропорційному перестрахованні застосовуються два типи договорів: договір ексцедента збитку (XL) і договір ексцедента збитковості (SL).

За договорами квотного перестраховання цедент передає перестраховику пропорційну частину одержаних за даний проміжок часу страхових платежів, залишаючи на своєму рахунку комісійну винагороду (провізію) за передачу ризику, яке було наперед обумовлене при укладенні договору перестраховання.

Перестраховання на базі ексцедента сум припускає передачу перестраховальником обумовленої частини ризиків понад встановлене власне утримання. За договором ексцедентного перестраховання перестраховальник передає в перестраховання ризику понад встановлену суму власного утримання, а перестраховик зобов'язується прийняти в перестраховання ці ризики.

На практиці через особливості страхування життя договори перестраховання життя укладаються, як правило, квотні та на базі ексцедента сум [3]. Водночас ці два різновиди найчастіше поєднуються в один зі встановленням максимального та мінімального ліміту відповідальності страховика. Таке поєднання обумовлене також тим, що при квотному перестрахованні страховик не одержує захисту від ефекту кумуляції ризиків, які пов'язані з одним і тим же страховим випадком. Тому квотні договори нерідко доповнюються ексцедентними з метою досягнення сумісної вигоди цедента і перестраховика чи ж тільки для захисту цедента.

Крім того, страховики можуть мати потребу в перестрахованні для отримання фінансування з метою запровадження нових страхових продуктів для впровадження нового бізнесу. Враховуючи, що довготермінові договори страхування життя, як правило, передбачають значні комісійні винагороди у перший рік дії договору, за допомогою перестраховання можна зменшити ці витрати на аквізицію, оскільки витрати не враховуються при розподілі страхової премії. Ця специфічна риса властива, як правило, перестрахованню життя [4].

Аналітичний аналіз перестраховання страхування життя в Україні виявив, що станом на 30 вересня 2014 р. загальна кількість страхових компаній становила 389, у тому числі СК «non-life» – 331 компаній, СК «life» – 58 компаній

(тобто 15% від загальної кількості). Слід зазначити і на високу концентрацію ринку страхування життя – станом на 30 вересня 2014 р. основну частку валових страхових премій, а саме 92,7% акумулюють лише десять страховиків, що здійснюють страхування життя. Сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя, становила 15581,5 млн. грн. (або 91,2% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 1500,1 млн. грн. (або 8,8% від загальної суми страхових премій) [5].

В Україні страхові компанії можуть приймати в перестраховання ризику лише з тих видів страхування, на здійснення яких була отримана ліцензія. Водночас страхова компанія, яка здійснює страхування життя, не може займатися ризиковими видами страхування і навпаки. Отже, в Україні не існує професійної компанії, яка займається тільки перестраховальною діяльністю.

Національні страховики, котрі займаються страхуванням життя, мають досить малу місткість для покриття ризиків, за якими вони несуть відповідальність. Про це свідчить розрахунок місткості по утриманню крупних ризиків відповідно до встановленого нормативу. Так, відповідно до статті 30 Закону України «Про страхування», якщо страхова сума за окремим предметом договору страхування перевищує 10 відсотків суми сплаченого статутного капіталу і сформованих вільних резервів та страхових резервів, страховик зобов'язаний укласти договір перестраховання [6]. Так, станом на 30 вересня 2014 р. 4819,2 млн. грн. становлять резерви зі страхування життя, 1910,3 млн. грн. становить обсяг статутного капіталу, що сукупно складає 6729,5 млн. грн.

Також доцільно було б організувати надійну систему перестраховання ризиків при накопиченні необхідних страхових ресурсів в Україні. Ще у 2010 р. Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України готувала концепцію державної перестраховальної компанії, яка зможе приймати на себе значну частину ризиків українських страховиків. Однак така компанія і досі не створена. Водночас слід зауважити, що важливим моментом для страхової компанії є встановлення розміру власного утримання відповідного розміру ризику, який передається в перестраховання. Вирішення цієї проблеми дозволить страховикам зменшувати витрати на перестраховання і збільшувати прибуток.

Слід зазначити, що ліквідна частина, а саме грошові кошти на поточних рахунках та готівка в касі, у структурі розміщення коштів страхових резервів зі страхування життя станом на 30 вересня 2014 р. становить лише 3,7%, що на 1,3 п.п. менше ніж станом на 30 вересня 2013 р.

Як свідчать статистичні дані, наведені у таблиці 1, на ринку страхування життя переважають операції з вихідного перестраховання, а вхідне перестраховання незначне, а від нерезидентів взагалі відсутнє, що свідчить про рівень

розвитку ринку перестраховування життя і низьку конкурентоспроможність вітчизняних страхових компаній, що здійснюють страхування життя [5].

Результати проходження договорів перестраховування ризиків страхування життя наведено у таблиці 2. Як свідчать наведені дані, вхідне перестраховування є прибутковим для вітчизняних перестраховиків, а за вихідним перестраховування більшість договорів укладаються з перестраховиками, які компенсують значну частину виплат (зокрема 56,6% станом на 30 вересня 2014 р.).

Значний вплив на обсяги перестраховування, зокрема ризиків страхування життя, становить діюча система оподаткування. Оподаткування страхової діяльності в Україні з 1 січня 2015 року здійснюється шляхом справляння податку на прибуток у розмірі 18% і податку на дохід у розмірі 3% за договорами страхування від об'єкта оподаткування [7].

У відношенні перестраховування закон передбачає, що у межах договорів страхування ризиків за межами України, за якими страхові виплати здійснюються на користь нерезидентів, застосовується оподаткування за ставкою 4%, водночас податок сплачується з власних коштів страховика.

Крім того, нульове оподаткування застосовується при укладанні договорів страхування або перестраховування ризиків безпосередньо із страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам Нацкомфінпослуг (зокрема через або за посередництвом перестрахових

брокерів, які в певному регулятором порядку підтверджують, що перестраховування здійснено у перестраховика з належним рейтингом фінансової надійності). В інших випадках оподаткування здійснюється за ставкою 12% таких платежів (виплат).

Висновки. Враховуючи наведене, можна зробити такі висновки та запропонувати:

- запровадження ліцензування перестраховальної діяльності та створення професійних компаній, для яких перестраховальні операції виступатимуть основним видом діяльності;

- за допомогою вдосконалення законодавства, зокрема податкового, стимулювання з боку державних органів ефективного використання перестраховування з метою забезпечення фінансової стійкості страховиків та запобігання використанню цього інструменту для незаконних дій,

- розвиток вхідного перестраховування ризиків страхування життя в Україні, адже це один з напрямків залучення коштів в економіку держави;

- підвищення законодавчих вимог до якості, видів та структури активів, з яких формуються страхові резерви зі страхування життя для поліпшення їх якості та ліквідності;

- створення навчальних центрів з підготовки та покращення знань працівників страхових компаній, які займаються перестраховуванням ризиків, зокрема страхування життя;

- створення єдиної інформаційної бази з метою зниження фінансових шахрайств у сфері перестраховування, забезпечення «відкритості» страхового бізнесу.

Таблиця 1

Аналіз вхідного і вихідного перестраховування ризиків страхування життя за обсягом надходження страхових премій за 2010 – 9 міс. 2014 рр., млн. грн.

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	9 міс. 2014
1. Валові страхові премії	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	1500,1
1.1. У т.ч. отримані від перестраховувальників:					
– резидентів	0,52	0,08	0,07	0,16	0,08
– нерезидентів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Частки страхових платежів (премій, внесків), що сплачуються перестраховикам	39,1	38,3	41,9	37,5	33,3
2.1. У т.ч. нерезидентам	38,6	38,2	41,8	37,4	33,2

Таблиця 2

Аналіз ефективності перестраховування ризиків страхування життя за 2010 – 9 міс. 2014 рр.

Показник	Роки				
	2010	2011	2012	2013	9 міс. 2014
1. Страхові виплати, млн. грн.	52,6	70,6	82,1	149,2	147,1
1.1. У т.ч. перестраховувальникам	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Частки страхових виплат, що отримуються від перестраховиків, млн. грн.	5,8	6,4	9,4	14,9	18,8
2.1. У т.ч. нерезидентів	5,8	6,4	9,4	14,9	18,8
4. Рівень страхових виплат, %	5,8	5,2	4,5	6,0	9,8
5. Рівень страхових виплат за вхідним перестраховуванням, %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6. Рівень виплат за вихідним перестраховуванням, %	14,8	16,7	22,4	39,7	56,5
6.1. У т.ч. з нерезидентами	15,0	16,8	22,5	39,8	56,6

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с.
2. Пенцак Є. Як розрахувати вартість життя? / Є. Пенцак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/ua/articles/op-manage/18995/yak-rozrahuvati-vartist-zhittya>.
3. Комадовська В. Практичні аспекти перестрахування життя / В. Комадовська // Страхова справа. – 2005. – № 1 (17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/07/01/24/2788>.
4. Комадовська В. Необхідність здійснення перестраховальних операцій та управління ними при страхуванні життя / В. Комадовська // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 3–4. – С. 9–14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/rcpu_2011_3-4_3.pdf.
5. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.
6. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.
7. В Украине с 1 января введен налог на прибыль от страховой деятельности и сохранен налог на доход от нее [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/~/341918>.

УДК 338.5:336.713

Сукач О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Черкаського державного технологічного університету

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ**TRANSFER PRICING IN COMMERCIAL BANKS****АНОТАЦІЯ**

Досліджено методичні аспекти трансфертного ціноутворення в банківських установах України. Зацікавленість до теми дослідження зумовило різноманіття поглядів учених. Визначено методологічні передумови використання трансфертних цін у банківських установах. Здійснене дослідження дозволило виокремити підходи до питання дослідження, а також сформулювати мету трансфертного ціноутворення та завдання для її реалізації.

Ключові слова: трансферт, трансфертне ціноутворення, фінансовий стан, кредитний ризик, процентна маржа.

АННОТАЦИЯ

Исследованы методические аспекты трансфертного ценообразования в банках Украины. Интерес к рассматриваемой проблеме обусловил многообразие мнений ученых. Определены методологические предпосылки использования трансфертных цен в банках. Осуществленное исследование позволило выделить направления к рассматриваемому понятию, а также сформулировать цель трансфертного ценообразования и задачи, необходимые для ее решения.

Ключевые слова: трансферт, трансфертное ценообразование, финансовое положение, кредитный риск, процентная маржа.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of methodical aspects of the transfer pricing in bank institutions of Ukraine. Interest to the considered problem has been caused by variety of opinions of the scientists. Methodological prerequisites for the transfer price usage in bank institutions are defined. The conducted research has allowed to allocate blocks of approaches to considered concept, and also to formulate the purpose of transfer pricing and the problems necessary for its achievement.

Keywords: transfer, transfer pricing, financial position, credit risk, interest margin.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансової кризи та посилення конкуренції на вітчизняному ринку банківських послуг, зниження процентної маржі між ресурсами, що залучаються та розміщуються, забезпечення стабільного рівня прибутку можливе лише за умов зростання загальних оборотів і обсягу банківських операцій. Відповідно проблеми здійснення ефективної процентної політики особливо актуальні в умовах сьогодення.

Найважливішим елементом процентної політики комерційних банків є система трансфертного ціноутворення, яка створює основу для управління інфраструктурою банку, розвитку нових напрямів діяльності, забезпечення рентабельності та стійкості, як окремих підрозділів, так і банку загалом.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Проблема вибору адекватного методу трансфертного ціноутворення комерційними банками України

є актуальною, адже він повинен слугувати інформаційною базою під час відбору інструментів побудови ціни банківських послуг.

Теоретичним та методологічним аспектам трансфертного ціноутворення присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, серед яких варто відзначити дослідження О. Барановського [1], П. Дзюби [2], М. Макаренка [4], Т. Ларікової [3], А. Мельника [5], М. Панова [6], Т. Савченка [7], В. Селезньової [8] та ін.

В основу економічного поняття «трансфертна ціна» та «трансфертне ціноутворення» покладено термін «трансферт». Основним визначенням якого є рух (переміщення) грошових коштів, фінансових активів, в окремих випадках – економічних цінностей, між різними учасниками фінансової системи.

Так, А. Мельник зазначає, що: «трансфертне ціноутворення – процес установлення ціни на товари, роботи, послуги в підрозділах підприємства для проведення розрахунків між ними, а також між взаємозалежними підрозділами» [5]. На думку Т. Савченко, трансфертне ціноутворення є сукупністю економічних відносин щодо визначення трансфертних цін на ресурси, які передаються в середині банку від одного центру відповідальності до іншого або між взаємопов'язаними банками [7]. П. Дзюба вбачає в трансфертному ціноутворенні процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [2].

О. Барановський зазначає: «трансферне ціноутворення – це ключовий елемент системи управлінського обліку банківської організації, на якому базуються системи оцінки роботи підрозділів, прибутковості банківських продуктів, прибутковості клієнтів, системи бюджетування та планування, системи управління активами й пасивами та управління ризиками» [1]. У своїй праці «Методика трансфертного ціноутворення в банку» [3] Т. Ларікова «трансфертне ціноутворення» класифікує, як систему оцінки внутрішньої вартості ресурсів у системі банку, зорієнтованої на певний ринковий показник, відповідно до якого виконуються операції з умовного використання ресурсів у процесі їх

купівлі-продажу, що здійснюється між касою та центрами прибутку банку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні дослідження в галузі трансфертного ціноутворення, і досі не існує єдиного підходу до його визначення. Крім того, окремі теоретичні та методологічні положення поняття «трансфертне ціноутворення» потребують подальшої розробки й удосконалення, а саме, розробка нових методологічних засад ціноутворення в банківському секторі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження організаційних та методичних особливостей трансфертного ціноутворення; розвитку науково-методичних підходів до організації трансфертного ціноутворення в комерційних банках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка трансфертного ціноутворення в комерційних банках полягає в тому, що ресурси, які надходять до банку, знеособлені й перерозподіляються в середині установи залежно від потреб конкретного періоду та користувачів. Усі вони мають різну вартість, що унеможливає визначити ефективність банківських операцій, структурних підрозділів та установи банку загалом. Недосконалість наявного механізму трансфертного ціноутворення ускладнює розрахунок внутрішньої прибутковості банку, оскільки в структурних підрозділах, які залучають ресурси, витратна частина не відповідає дохідній, і навпаки – підрозділи що розміщують засоби на фінансовому ринку, мають доходи, але не несуть витрат із розміщення ресурсів.

Принципи трансфертного ціноутворення є основою для розробки методик їхнього використання в діяльності банківських установ. Більшість науковців у своїх працях виокремлюють три основні групи методів трансфертного ціноутворення, а саме [9]:

– експертний – трансфертні ставки встановлюються керівним органом банку, обов'язками якого є управління фінансами банку подібно до встановлення відсоткових ставок за видами продуктів. Цей метод економічно обґрунтований і реалізується з урахуванням основних цілей і специфіки підрозділів, оптимально враховує їх потреби, стимулює максимізацію прибутку банку загалом;

– ринковий – трансфертні ставки встановлюються орієнтуючись на аналогічні ресурси на зовнішньому ринку. Це можливо за умов існування ефективного грошового ринку. Через коливання відсоткових ставок на ринку трансфертні ставки часто змінюються;

– витратний – встановлення трансфертної ціни ресурсів, виходячи із операційних витрат на залучення коштів плюс мінімально допустима маржа. Залежно від видів витрат – витратний метод може включати різні методики, а саме: середньозважена вартість пасивів по банку, що стимулює залучення дешевих короткострокових ресурсів і не враховує специфіки

регіональних розумів та обмежує залучення строкових ресурсів. Такий метод підходить тим установам, які можуть достатньо точно прогнозувати майбутній обсяг залучених коштів та їх розміщення; середньозважену вартість пасивів банку та диференціювання ставок за статтями й валютою, що дозволяє управляти ліквідністю та валютною позицією банку.

Отже, трансфертне ціноутворення для комерційних банків має особливе значення, оскільки одночасно з перерозподілом ресурсів між структурними підрозділами відбувається перерозподіл фінансових ризиків. Отже, трансфертне ціноутворення стає не тільки інструментом для аналізу доходів, витрат і цін, але й частиною системи управління банківськими ризиками.

Ураховуючи зазначене, вважаємо за доцільне сформулювати основну мету трансфертного ціноутворення комерційними банками, а саме: вимірювання результатів діяльності та ефективного управління ризиками.

Трансфертне ціноутворення, крім поставленої мети, має вирішувати такі завдання:

– слугувати інструментом управління ліквідністю комерційного банку шляхом оптимального внутрішнього перерозподілу дефіцитів і надлишків грошових коштів між підрозділами або напрямами бізнесу;

– забезпечувати управління середньозваженими витратами на капітал і показником процентної маржі;

– розподіляти комерційні та фундаментальні фінансові ризики банку.

Узагальнюючи основні завдання, можна констатувати, що система трансфертного ціноутворення комерційними банками є елементом стратегічного фінансового управління, направленою на забезпечення стабільності установи.

Серед основних елементів трансфертного ціноутворення доцільно виокремити такі: тип і метод управління ресурсами; система розрахунку трансфертної ціни; порядок управління сукупним процентним ризиком.

Головною перевагою системи трансфертного ціноутворення є те, що в процесі її реалізації відокремлюється механізм управління процентним ризиком від управління кредитним ризиком.

Ведення розподілу ресурсів за трансфертними цінами з урахуванням інтересів залучаючих і розміщуючих підрозділів є доцільною. Економічний результат роботи структурних підрозділів у цьому випадку буде залежати від різниці між фактичною ставкою залучених засобів і базовою трансфертною ставкою, що встановлюється на рівні відповідного комерційного банку.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняного ринку банківських послуг зазначають, що незалежно від методів формування ресурсів банківською установою основною складовою системи трансфертного ціноутворення є адекватність встановленого рівня трансфертної ціни.

Основною проблемою розрахунку трансфертної ціни є проблема побудови ефективного

внутрішньобанківського функціонування його структурних підрозділів.

Як уже було зазначено раніше, для встановлення трансфертної ціни застосовуються різні методи. Але практика застосування кожного з методів має своє переваги так і недоліки (табл. 1).

Варто зазначити, що вибір методу трансфертного ціноутворення залежить від таких чинників:

– рівня самостійності структурних підрозділів банку та рівня ринкової конкуренції на ринку;

– рівня відповідності мети та завдань підрозділів меті та завданням банку, взаємозв'язки між попитом і пропозицією на ресурси на найближчу перспективу й оцінки банком діяльності підрозділів.

Ураховуючи інформацію, представлену в таблиці 1, вважаємо за доцільне використовувати витратний підхід при розрахунку та обґрунтування трансфертної ціни.

За умови використання витратного підходу розрахунок трансфертної ціни послуг комерційних банків визначається за такими етапами.

На першому етапі здійснюється розрахунок обсягу граничних витрат установи банку щодо залучення власних пасивів.

Другим етапом є обґрунтування та розрахунок трансфертної ціни:

$$C_t = \frac{IC - OC}{1 - N}$$

де, C_t – трансфертна ціна;

IC – граничні процентні витрати для залучення власних пасивів;

OC – граничні операційні витрати з обслуговування пасивів;

N – норматив відрахувань до фондів обов'язкових резервів банку.

Перегляд рівня трансфертних цін може здійснюватися щомісячно.

Основною перевагою представленого методу визначення трансфертної ціни є те, що такий механізм ціноутворення сприяє ефективнішому управлінню – це спрощує аналіз ефективності діяльності банківської установи, її структурних підрозділів та їх фінансової відповідальності. Наведений спосіб ціноутворення дозволяє оптимально розподіляти ресурси між підрозділами, а також слугує інструментом зовнішнього ціноутворення та направлений на зниження витрат комерційного банку.

Висновки. Підводячи підсумок доцільно зазначити, що трансфертне ціноутворення є не лише інструментом оцінки результатів роботи структурних підрозділів банку, але й методом розподілу ризиків, управління ліквідністю, процентною маржею та, як наслідок, прибутковістю комерційного банку. Зокрема при вирішенні питань щодо отримання й розподілу прибутку між підрозділами трансфертна ціна дозволяє розподілити маржинальний дохід між центром-покупцем і центром-продавцем ресурсів, а саме: структурним підрозділом та банком відповідно до їх внеску в загальний прибуток установи. Визначення величини маржинального доходу, своєю чергою, дозволяє визначити оптимальний обсяг ресурсів, що перерозподіляються, і обсяг пропозиції банківського продукту або послуги, є основою для зовнішнього ціноутворення на банківські продукти і послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусі / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С.12–20.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів трансфертного ціноутворення банку

Назва методу	Переваги	Недоліки
На основі ринкових цін	Можливість оцінювання діяльності підрозділу-продавця і підрозділу-покупця в умовах ринкового середовища, що покращує автономність діяльності підрозділів	Особливості формування ринкових цін під впливом соціально-політичних, сезонних та інших факторів в різних часових інтервалах
На основі маржинальних витрат	При певних умовах банк може коригувати прибутковість власних підрозділів	На практиці ускладнений процес визначення маржинальних витрат в довготерміновому інтервалі. Керівники підрозділів діють лише на тому рівні діяльності, за якого загальний прибуток банку досягне максимального рівня
На основі повних витрат	Простота, легкість і точність розрахунку ціни	Оцінка довготермінових маржинальних витрат може бути суттєво неточною
Витрати-плюс	Дозволяє підрозділу-продавцю отримати прибуток від передачі ресурсів за трансфертними цінами	Якщо підрозділи будуть передавати за трансфертними цінами ресурси іншим підрозділам з врахуванням маржі, то до того часу, коли необхідно буде визначити величину надбавки для останнього підрозділу, процентна маржа досягне значних розмірів, що призведе до зниження прибутковості чи збитковості діяльності останньої ланки
На основі переговорів	Усуває конфліктні ситуації	Потребує встановлення процедури ведення переговорів, арбітражних процедур. Обмежує автономність підрозділів. Керівники підрозділів під час переговорів можуть знаходитися не в рівних умовах

2. Дзюба П.В. Трансферне ціноутворення: економічний зміст та специфіка / П. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.
3. Ларікова Т.В. Методика трансфертного ціноутворення в банку / Т. Ларікова // Фінанси, облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 276–285.
4. Макаренко М.І. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках: монографія / М. Макаренко, Т. Савченко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 238 с.
5. Мельник А.О. Управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. Мельник. – Х., 2007. – 19 с.
6. Панов М.В. Трансфертное ценообразование в процессе бюджетирования деятельности коммерческого банка / М. Панов // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 79–85.
7. Савченко, Т.Г. Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах / Т. Савченко // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 5. – С. 5–39.
8. Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке / В. Селезнева // Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – № 1. – С. 68–84.
9. Хуторна М.Е., Бартош О.М. Трансфертне ціноутворення і його застосування в банках України / М. Хуторна, О. Бартош // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3679>.

УДК 330:339.7

Терещенко В.Л.*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Кременчуцького інституту**Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля***ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ****PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT
OF INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто поняття інвестиційного клімату. Проведено аналіз стану залучення інвестицій в Україну. Визначено ряд факторів, які негативно впливають на обсяги залучення іноземних інвестицій, запропоновано заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Проаналізовано динаміку іноземних інвестицій. Запропоновано систему заходів щодо стимулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці України.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, прямі інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, іноземні інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие инвестиционного климата. Проведен анализ состояния привлечения инвестиций в Украину. Определен ряд факторов, негативно влияющих на объемы привлечения иностранных инвестиций, предложены меры по улучшению инвестиционного климата в Украине. Проанализирована динамика иностранных инвестиций. Предложена система мер по стимулированию процесса привлечения прямых иностранных инвестиций и устранению негативных тенденций в экономике Украины.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, прямые инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвесторы.

ANNOTATION

The article reviews the concept of investment climate. The analysis of investments in Ukraine is carried out. A number of factors that negatively affect the volumes of foreign investment are determined. Measures for improving the investment climate in Ukraine are determined. In the article, the dynamics of the foreign investments were analyzed. The paper offers a system of measures for stimulation of the process of attraction of direct foreign investments and elimination of negative tendencies in the Ukrainian economy.

Keywords: investments, foreign investments, direct investments, investment climate, investment attractiveness, foreign investors.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою сьогодення є забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, так як розробка ефективного механізму залучення інвестицій є запорукою створення відповідних умов виходу країни з економічної кризи, зростання продуктивності праці, впровадження новітніх технологій, підвищення життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми залучення інвестицій в економіку України, дослідження інвестиційної привабливості, покращення інвестиційного клімату присвячені роботи І. Бланка, Я. Бондаренка,

П. Борщевського, Є. Величко, М. Герасимчука, Л. Гітмана, О. Градова, С. Гутеквича, М. Дем'яненка, В. Карсекіна, С. Кваші, М. Крейниної, Ю. Лукашина, М. Мельника, О. Мозгового, А. Музиченко, А. Пересади, М. Савлука, В. Савчука, Н. Тараненка та ін.

Питання ефективності інвестування в своїх наукових працях розглядали Є. Брігхем, Л. Гітман, Д. Данінг, М. Портер, П. Фішер, С. Хаймер, У. Шарп.

Теоретичним та практичним аспектам нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності присвячено роботи фахівців у галузі загальної теорії держави та права: С. Алексєєва, О. Йоффе, Ю. Оборотова, Є. Харитонова; праці з питань адміністративного права: В. Авер'янова, Є. Додіна, С. Ківалова, І. Пахомова; роботи фахівців у галузі підприємницького права: О. Вінника, В. Чернадчука; праці з питань фінансового права: Л. Воронової, О. Горбунової, О. Грачової, Н. Ісаєвої, М. Карасьової, М. Кучерявенка, Л. Савченко, С. Ципкіна.

Виділення не вирішених раніше частин. Попри те що проблема створення сприятливого інвестиційного клімату є предметом наукового дослідження багатьох вчених, як теоретиків, так і практиків, деякі аспекти залишаються мало розробленими. Зокрема, досі відсутнє загальноприйнятне визначення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості; мало уваги приділено питанням інфраструктури та інформаційного забезпечення інвестиційного процесу; не здійснювалося комплексного дослідження інвестиційної діяльності з позицій її регулювання фінансовим правом; потребує подальшого дослідження динаміка та структура інвестицій, встановлення певного компромісу інтересів щодо залучення іноземних інвестицій в Україну.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження проблем та перспектив покращення інвестиційного клімату в Україні, створення умов для оптимізації обсягів залучення іноземних інвестицій. Для досягнення поставленої мети необхідно: розглянути сутність поняття інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості; оцінити інвестиційний процес в Україні; розглянути компроміс інтересів

щодо залучення іноземних інвестицій; запропонувати заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять праці вітчизняних і закордонних фахівців; нормативно-правові акти; статистичні та аналітичні дані.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначальним завданням державної політики у сфері інвестиційної діяльності є формування сприятливого інвестиційного клімату, який представляє собою сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які у кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [1].

Варто зазначити, що в науковій літературі існують різні підходи до розуміння поняття «інвестиційний клімат», так, зокрема, І. Бланк [2, с. 23] визначає його як ситуацію, що склалася в певній країні стосовно інвестицій, які можуть бути залучені в цю країну. При цьому існує думка, що в даному визначенні не слід робити поділ між вітчизняними та іноземними інвестиціями, а розглядати саме базові чинники, які впливають на підприємницьку та економічну активність в країні [3, с. 44].

Процес залучення інвестицій є доволі складним, на його ефективність впливають безліч чинників політичного, економічного, соціального, демографічного, правового характеру, тому при дослідженні інвестиційного клімату слід порівнювати як параметри, що характеризують інвестиційний потенціал, так і ризики, які негативно впливають на ефективність інвестиційної діяльності.

Варто зазначити, що серед науковців досі не існує єдиного підходу до визначення переліку факторів, які формують інвестиційний клімат.

Так, Т. Майорова [4, с. 91] вважає, що до таких факторів входять:

- рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку, стан і структура виробництва, рівень розвитку робочої сили, стан ринку інвестиційних товарів та послуг тощо;

- політичні та правові чинники: створення відповідного законодавчого та нормативного поля, яке залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади; заходи з державної підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності; досягнення стабільності національної грошової одиниці; валютне регулювання; забезпечення привабливості об'єктів інвестування;

- стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників: рівень розвитку та функціонування фінансового ринку; інвестиційна діяльність банків; інвестиційна політика НБУ;

- статус іноземного інвестора: режим іноземного інвестування; діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій; наявність вільних економічних та офшорних зон;

- інвестиційну активність населення: відносина власності в державі; стан ринку нерухомості; стабільність національної валюти тощо.

В свою чергу, на думку Н. Спаської [5, с. 10], фактори, які формують інвестиційний клімат, поділяються на суб'єктивні, що залежать від держави та підприємств, і об'єктивні, які не залежать від діяльності держави та підприємств, зокрема, фінансова криза в одній із країн світових лідерів, стихійні лиха, техногенні катастрофи.

С. Ледеяєва стверджує, що основним фактором, який впливає на формування привабливого інвестиційного клімату, є збільшення покупної здатності населення на внутрішньому ринку [6, с. 14].

Комплекс факторів, що визначають інвестиційний клімат у країні, Н. Пітель [7] умовно поділяє на три групи:

- інституційні: внутрішня і зовнішня політична стабільність, національне законодавство загалом і політика держави щодо іноземних інвестицій, господарське і фінансове право, міцність державних інститутів, менталітет, ступінь державного втручання в економіку, культура;

- економічні: загальна характеристика економіки, ємність фондового ринку, характеристика банківської сфери, стабільність національної валюти, ринкова та інвестиційна інфраструктури, інформаційна відкритість і традиційність, податки і тарифи, вартість робочої сили, доступ до факторів виробництва;

- соціально-психологічні: соціальний рівень розвитку суспільства, рівень кваліфікаційної підготовки робочої сили, доступ до факторів виробництва.

Таким чином, аналізуючи результати наукових досліджень як вітчизняних, так і закордонних вчених, можна, досить умовно, визначити основні фактори, що впливають на формування інвестиційного клімату в країні: політичні; організаційно-правові; фінансово-економічні; ринкові; соціально-культурні; демографічні; освітні; інноваційні; інтеграційні. При цьому варто зазначити, що значущість кожного фактора в окремо взятій країні суттєво залежить від рівня економічного розвитку, історичних та національних тенденцій.

На особливу увагу заслуговують глобально-економічні чинники [8] як такі, що впливають не тільки на міжнародний інвестиційний процес, а й на інвестиційний клімат окремо взятої країни: розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури, стабільність світової валютної системи, рівень та стан розвитку інвестиційного та інших міжнародних факторних ринків, стан розвитку світової економіки.

Слід зазначити, що в Україні існують і фактори, які приваблюють іноземних та вітчизняних інвесторів. Це, зокрема, низька ціна робочої сили, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови тощо.

А. Даниленко [9, с. 134] зазначає, що поліпшення інвестиційного клімату доцільно реалізо-

увати через державну політику, яка може бути здійснена через виконання наступних завдань:

- підготовка комплексної програми підвищення інвестиційного іміджу України, метою якої має стати визначення пріоритетних напрямів розвитку в економічній сфері, а саме: збільшення ВВП на душу населення до рівня нових країн – членів ЄС та зростання доходів населення до рівня країн із середнім розміром доходів;
 - у правовій сфері пріоритетними завданнями є визначення пакету законів України, що регулюють систему прав власності та гарантій іноземному інвестору, забезпечують гарантії компенсації у разі націоналізації майна іноземного інвестора, визначають законодавчі основи створення передумов для легалізації повернення вітчизняного капіталу з-за кордону;
 - з метою збільшення кількості привабливих інвестиційних проектів розроблення підготовки Держкомітетом фінансового моніторингу моделі інвестиційного розвитку, що спиралася б на приватні інвестиції;
 - створення механізму конкуренції між рейтинговими агентствами з метою підвищення довіри компаній до рейтингів;
 - створення центру моніторингу інвестиційного клімату (аналог Держкомітету фінансового моніторингу), що сприятиме систематизації результатів запровадження в дію сукупності правових актів для галузей, регіонів, підприємств, розробці прогнозів інвестиційної привабливості України.
- Щодо політики у сфері інвестування, то основними її завданнями у довгостроковій перспективі мають стати [9, с. 132]:
- вироблення загальних критеріїв та показників оцінки під час проведення рейтингів, що сприятиме об'єктивному аналізу економічних процесів;
 - розробка регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах проблем та можливостей з урахуванням місцевих умов та накопиченого досвіду у сфері інвестиційного співробітництва;
 - законодавче закріплення надання інвесторам у пріоритетних для регіону сферах діяльності додаткових податкових та митних пільг;
 - підвищення якості освіти як конкурентної переваги країни при досягненні зростання віддачі від інвестицій у людський капітал;
 - розробка спеціальної програми розвитку вільних економічних зон на території України (переважно у формі вільних митних зон та зон експортного виробництва);
 - впровадження комплексу заходів щодо удосконалення інвестиційного клімату з країнами СНД шляхом спільного державно-комерційного фінансування інноваційно-інвестиційних проектів, міжнародного фінансового лізингу, створення договірних спільних організацій типу консорціумів здійснення інвестиційної діяльності;
 - розвиток співробітництва України з провідними міжнародними фінансовими організа-

ціями, формування привабливого іміджу країни на світових ринках капіталів.

Аналізуючи стан інвестиційного ринку в Україні особливу увагу слід приділяти оцінці інвестиційних ризиків, серед яких О. Носова [10, с. 63], зокрема, виділяє наступні:

- політичні, спричинені існуванням політичної нестабільності в суспільстві, частою зміною законів і підзаконних актів, відсутністю належного контролю за їхнім виконанням представниками виконавчої влади;
- правові, зумовлені високим рівнем корупції в суспільстві, місцевою бюрократичною тяганиною, витратами, що перешкоджають створенню підприємств з іноземним капіталом;
- економічні, що позначаються у нестачі внутрішнього інвестування як в економіці в цілому, так й у її окремих галузях, зростанні інфляційних очікувань населення й суб'єктів підприємництва, існуванні регіональної нерівномірності;
- фінансові, обумовлені відсутністю прозорості угод, низькою ефективністю функціонування фондового ринку, слабкою інтегрованістю національного фондового ринку у світовий фондовий ринок;
- банківські, зумовлені ступенем невизначеності, що, в свою чергу, пов'язано з неплатоспроможністю банків і невиконанням ними зобов'язань перед зовнішніми кредиторами у випадку зміни курсу національної валюти або падіння вартості внутрішніх активів.

З поняттям інвестиційний клімат органічно пов'язане визначення інвестиційної привабливості. Варто зазначити, що ще до початку 90-х років минулого століття в Україні категорія «інвестиційна привабливість» не мала широкого поширення, так як економіка країни була планово-адміністративною. У вітчизняній економічній літературі дане поняття стало зустрічатися, коли почала формуватися система приватного підприємництва та конкуренції. Поступово в рамках теорії фінансів сформувалась прикладна дисципліна інвестування як наука, присвячена методології та техніці управління інвестиціями. Проте варто зауважити, що в рамках даного предмета й досі існує багато модифікацій поняття «інвестиційна привабливість», поява яких обумовлена специфікою та традиціями різних економічних шкіл та течій.

Можна сказати, що поняття «інвестиційна привабливість» вдосконалювалося разом із розвитком суспільства. На даний момент часу більшість вчених, а саме Ф. Бутинець, М. Львовичка, Е. Маленко, С. Мошенський, О. Олійник, В. Хазанов, згодні з тим, що головною метою аналізу інвестиційної привабливості є визначення доцільності вкладення тимчасово вільних грошових коштів в певне підприємство; в свою чергу, В. Захожай, М. Кіт, Н. Коваль, Я. Крупка, Т. Лазарева у своїх працях визначають інвестиційну привабливість, як інтегральну характеристику окремих галузей або видів

діяльності з позиції ефективного функціонування; С. Деньга, А. Гайдуцький, В. Куценко, О. Посилкіна, В. Федоренко під інвестиційною привабливістю розуміють кількісну і якісну характеристику зовнішнього і внутрішнього середовищ об'єкта потенційно можливого інвестування; Н. Брусенко, С. Донцов, В. Пахомов вважають, що інвестиційна привабливість – це узагальнююча характеристика переваг і недоліків окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора.

Існує думка, що в широкому розумінні інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовищ об'єкта потенційно можливого інвестування [11, с. 158].

Оскільки рівень ефективності інвестицій при прийнятті рішення щодо інвестування має вирішальне значення для інвестора, а обсяг інвестицій та умови, на яких вони надаються, є дуже важливими для особи, яка прагне їх залучити, ряд науковців розглядають інвестиційну привабливість як результат узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу [12, с. 250].

Відсутність єдиного підходу до визначення поняття «інвестиційна привабливість» можна пояснити тим, що кожен з учасників процесу інвестування вкладає в нього власне тлумачення.

Попри відсутність узгодженості в визначенні понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість», враховуючи складну економічну ситуацію в Україні, і теоретики, і практики в галузі інвестування одночасно наголошують на необхідності забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в державі для найшвидшого подолання наслідків фінансової кризи. Зокрема, О. Малютін [13, с. 72] пропонує наступні заходи, що сприятимуть покращенню інвестиційної привабливості України та поліпшенню її інвестиційного клімату:

- планомірне та відкрите завершення процесу приватизації;
- здійснення пенсійної реформи та сприяння становленню інституту недержавних пенсійних фондів;
- граничне обмеження тіньового сектора економіки, легалізація тіньових капіталів, що забезпечить значний притік інвестиційних ресурсів в економіку країни з-за кордону;
 - розвиток депозитарної системи;
 - реформування системи оплати праці;
 - зміна податкової концепції у сфері оподаткування інвестиційних ресурсів;
- зниження податкового навантаження на економіку країни;
- усунення різниці між фінансовим та стратегічним інвесторами;
- розроблення та запровадження кодексу ділової етики або етичного кодексу корпоративного управління для всіх учасників ринку;
- надання державної підтримки для створення механізмів залучення коштів населення для інвестиційних операцій;

- підготовка відповідних інформаційних пакетів для потенційних інвесторів;
- забезпечення прибутковості підприємств державної форми власності;
- підвищення ефективності інвестицій за рахунок зростання прозорості ринкового середовища та роботи підприємств;
- ведення дієвої боротьби з корупцією;
- здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств та максимальне розширення сфери малого та середнього бізнесу;
- адаптація до українських умов міжнародних стандартів ведення бізнесу;
- створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів;
- сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки;
- сприяння розвитку ринку страхових послуг.

Одним із ефективних способів подолання економічної кризи на державному рівні та наступного активного розвитку країни є залучення іноземних інвестицій у національну економіку, тому доцільним є проведення аналізу їх структури та динаміки. Особливої уваги заслуговують прямі іноземні інвестиції.

Як показали проведені дослідження, політична й економічна нестабільність 2013 р. в Україні призвели до скорочення іноземних інвестицій на фоні збільшення на 28% (до 108 млрд. дол. США) прямих іноземних інвестицій до країн з так званими перехідними економіками.

На сьогодні світовий ринок прямих інвестицій є вкрай монополізованим – лише 20 країн світу отримують близько 80% усіх інвестицій. Із 1,4 трлн. дол. США інвестицій у 2013 р. 1,1 трлн. дол. США надійшли у 20 країн, а лише 0,3 трлн. дол. США у 183 країни. Частка України у світових обсягах інвестицій постійно скорочується й у 2013 р. становила вже менш ніж 0,2% [14].

В українську промисловість було спрямовано 16,1 млрд. дол. США, або 32,1% прямих інвестицій, установи фінансової та страхової діяльності – 12,7 млрд. дол. США, або 25,3%, на підприємства оптової та роздрібною торгівлі й ремонту автотранспорту – 6,4 млрд. дол. США, або 12,8%, в організації із роботи з нерухомістю – 4,0 млрд. дол. США, або 8,1%, наукові й технічні організації – 3,3 млрд. дол. США, або 6,6% [15].

За результатами 2014 р. до десятки основних країн-інвесторів входять Кіпр – 15,12 млрд. дол. США, Німеччина – 5,77 млрд. дол. США, Нідерланди – 5,21 млрд. дол. США, РФ – 2,96 млрд. дол. США, Австрія – 2,68 млрд. дол. США, Велика Британія – 2,33 млрд. дол. США, Віргінські Острови – 2,01 млрд. дол. США, Франція – 1,65 млрд. дол. США, Швейцарія – 1,39 млрд. дол. США та Італія – 1,05 млрд. дол. США [16].

Варто зазначити, що значна частина інвестицій із Кіпру та Британських (Віргінських)

Островів не є в прямому сенсі іноземними, оскільки це, як правило, кошти вітчизняних бізнесменів.

За прогнозами фінансових аналітиків, у період 2015–2025 р. Україна може розраховувати на мінімальні обсяги інвестицій. Зокрема, А. Гайдучький [14] таку ситуацію пояснюється таким, що:

– по-перше, у США завдяки відкриттю покладів дешевого сланцевого газу знову стає вигідно відкривати виробництва і складальні цехи, що сприятиме зростанню прямих інвестицій у країну до 300–400 млрд. дол. США на рік;

– по-друге, у Китаї влада планує перейти від кількісного зростання економіки до якісного, що призведе до щорічного припливу інвестицій в обсязі 200–250 млрд. дол. США;

– по-третє, у ЄС завдячуючи створенню Фонду стратегічних інвестицій планується залучити майже 400 млрд. дол. США прямих інвестицій.

Також варто звернути увагу на неефективність галузевої структури іноземних інвестицій, що характеризується концентрацією іноземного капіталу в секторах з високим прибутком і легкістю їхнього вилучення.

Диференціація обсягів інвестицій між регіонами, поділ регіонів на сприятливі та депресивні свідчить про нерівномірність виробництва й характеризується тенденцією збільшення розриву в їхньому економічному розвитку.

Ряд міжнародних організацій важливими чинниками непривабливості інвестування в Україну вважають недосконалість законодавства, високий рівень корупції, а також слабкість регуляторного середовища.

Проведені дослідження показали, що залучення й використання іноземних інвестицій, зокрема прямих, є особливо необхідним для країн з перехідною економікою. Проте варто пам'ятати, що інвестиційна діяльність в Україні є ризикованою, що обумовлено падінням вихідних макроекономічних параметрів розвитку економіки, зниженням курсу національної валюти, збільшенням зовнішнього боргу та інфляції, зниженнями рівня рентабельності діючого виробництва, падінням реальних грошових доходів населення, зменшенням обсягів інвестиційних ресурсів, недосконалим господарським механізмом і наявністю значної частки тіньової економіки.

Хоча інвестиційна діяльність в Україні регулюється спеціалізованими законами (зокрема, «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій в Україні»), представлена в положеннях відповідних кодексів (Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України), розглядається в інших нормативно-правових актах, на практиці необхідність опрацювання великої кількості правових документів є суттєвою перешкодою на шляху до її практичної активізації.

У вітчизняному правовому масиві, який має за мету врегулювати діяльність учасників ін-

вестиційного ринку, водночас діють законодавчі й нормативні акти різних рівнів і значення, юридичної сили та правового рангу. Безмежний нормативний масив підзаконних правових актів постійно генерує суперечності та правові колізії. Часто правові акти носять декларативний характер та супроводжуються застереженням: «якщо інше не передбачене законодавством». Бажано було б, щоб усі винятки з відповідної норми були передбачені в тому документі, в якому міститься саме правило.

Вартий уваги і той факт, що деякі норми фінансового права, зокрема, по корпоративному управлінню та діяльності емітентів цінних паперів, значно перекриваються нормами Цивільного та Господарського кодексів. Таким чином, замість кодифікації та уніфікації законодавства мова може йти про те, що практикуючим юристам і судам прийдеться вибирати, яку ж конкретну норму і з якого закону виконувати.

Проведені дослідження дають підставу заперечити досить поширений у науковому середовищі підхід щодо цивільного права як всеохоплюючої нормативно-регулюючої сфери, під вплив якої підпадають практично всі процеси без виключення, в тому числі і правовідносини, пов'язані з обігом цінних паперів. Інвестиційна діяльність – це перш за все фінансові правовідносини, які знаходяться в сфері фінансового права.

На особливу увагу заслуговує той факт, що в контексті забезпечення фінансової та загальнонаціональної безпеки країни в Україні гостро стоїть проблема не тільки створення правового інвестиційного поля, а й правового захисту національних інтересів, зокрема, при залученні іноземних інвестицій.

Ряд науковців [17, с. 209] звертають увагу на негативний вплив залучення іноземних інвестицій для конструктивних перетворень національної економіки. Такі твердження, певною мірою, можна вважати справедливими, враховуючи існування ряду особливостей іноземного інвестування: використання національних ресурсів (зокрема, землі) без подальшого фінансування їх відновлення; використання іноземними інвесторами екологічно небезпечних технологій; здатність іноземного інвестора як фінансового донора впливати на політику урядових структур з урахуванням власних інтересів; неузгодженість інтересів іноземних інвесторів із національними інтересами; використання трудового потенціалу країни за цінами нижчими, ніж світові. Заслуговує на увагу й той факт, що іноземний інвестор не зацікавлений в технологічному розвитку конкурента, йому вигідніше перекупити ідею або її носія.

Висновки. Хоча Україна є досить привабливою для залучення інвестицій, інвестиційний клімат в країні залишається несприятливим. У зв'язку з цим на державному рівні необхідно вдосконалити нормативно-правову базу; створити дієвий механізм протидії корупції; сприяти розвитку науково-технічної та інноваційної ді-

яльності; забезпечити доступність та вдосконалення системи розкриття інформації про інвестиційний ринок країни.

Не абсолютизуючи ролі та значення іноземних капіталовкладень, слід враховувати конфлікт інтересів при залученні іноземних інвестицій та створювати умови для активізації вітчизняного інвестора.

В Україні гостро стоїть проблема розробки системної державної інвестиційної політики, основними завданнями якої мають стати:

- визначення загальних критеріїв і показників об'єктивної оцінки економічних процесів;
- розробка регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах потреб і можливостей з урахуванням місцевих умов і накопиченого досвіду в сфері інвестиційного співробітництва;
- створення прозорого та зрозумілого правового поля;
- підвищення якості освіти;
- розвиток співробітництва України з провідними міжнародними фінансовими організаціями, формування привабливого іміджу країни на світових ринках капіталів.

Закордонний досвід у галузі інвестування в Україні слід застосовувати з урахуванням специфічних національних особливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index>.
2. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджмента / І.А. Бланк. // Ника-Центр. Эльга-Н. – К., 2001. – 511 с.
3. Ковалишин П. Формування інвестиційного клімату та ефективність діяльності на ринку венчурного інвестування / П. Ковалишин // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 44–47.
4. Майорова Т.В. Залучення іноземних інвестицій в умовах глобалізації / Т.В. Майорова // Вісник КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 89–93.
5. Спасская Н.В. Инвестиционный климат в трансформационной экономике России: формирование, оценка улучшения: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 06 00.01. / Н. В. Спасская. – М., 2003. – 21 с.
6. Ледяева С.В. Прямые иностранные инвестиции и формирование механизмов их привлечения в экономику России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01. / С.В. Ледяева. – М., 2003. – 19 с.
7. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н.Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_3/2010/03/100315.pdf.
8. Чубунов Є.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу / Є.В. Чубунов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/Chubunov_107.htm.
9. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 127–137.
10. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1. – С. 59–65.
11. Сергеев І.В. Организация и финансирование инвестиций / [І.В. Сергеев, І.І. Веретенникова, В.В. Яновский]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 423 с.
12. Беляев О.О., Бебело А.С. Політична економія: [навч. посібник] / О.О. Беляев, А.С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
13. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 64–74.
14. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html>.
15. В Україні через девальвацію гривні знизився обсяг прямих іноземних інвестицій. Інформаційне агентство УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/951395-v-ukrajini-cherez-devalvatsiyu-grivni-znizivsya-obsyag-pryamih-inozemnih-investitsiy.html>.
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/ivu/ivu_u/ivu0114.html.
17. Терещенко В.Л. Інноваційна політика України як основа соціально-економічного розвитку / В.Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2010. – № 2. – С. 207–210.

УДК 336.11(477)

Трусова Н.В.

*докторант, доцент, кандидат економічних наук
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет***СВІТОВІ РЕЙТИНГИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ СТАБІЛЬНОГО РІВНЯ
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****GLOBAL RATINGS AND THEIR ROLE IN THE FORMATION
OF STABLE FINANCIAL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

В статті розглянуто найсуттєвіші макроекономічні показники, на основі аналізу яких складено найпопулярніші світові рейтинги. Аналіз цих рейтингів дав можливість прослідкувати умови збільшення чи зменшення фінансового потенціалу, а також оцінити реальний стан фінансової стабільності економіки України. За оцінками цих показників досліджено умови фінансування сільського господарства, що позначається як на діяльності усіх господарюючих суб'єктів в країні, так і на функціонуванні сільськогосподарських підприємств щодо обсягів залучення іноземних фінансових ресурсів. Наявність об'єктованої фінансової стратегії для забезпечення вільного залучення фінансових ресурсів на користь сільськогосподарських підприємств, здатних їх ефективно використовувати, ґрунтується на тому, що саме потужний зв'язок фінансово-кредитної системи та державної фінансової підтримки є моніторингом стабільного рівня фінансового потенціалу.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий потенціал, сільськогосподарські підприємства, фінансово-кредитна система, світові рейтинги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существенные макроэкономические показатели, на основе анализа которых составлены популярные мировые рейтинги. Анализ этих рейтингов дал возможность проследить условия увеличения или уменьшения финансового потенциала, а также оценить реальное состояние финансовой стабильности экономики Украины. По оценкам этих показателей исследованы условия финансирования сельского хозяйства, которые сказываются как на деятельности всех хозяйствующих субъектов в стране, так и на функционировании сельскохозяйственных предприятий по объемам привлечения иностранных финансовых ресурсов. Наличие обоснованной финансовой стратегии для обеспечения свободного привлечения финансовых ресурсов в пользу сельскохозяйственных предприятий, способных их эффективно использовать, основывается на том, что именно мощная связь финансово-кредитной системы и государственной финансовой поддержки является мониторингом стабильного уровня финансового потенциала.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый потенциал, сельскохозяйственные предприятия, финансово-кредитная система, мировые рейтинги.

ANNOTATION

In the paper we have considered the most significant macroeconomic indices, analysis of which is used as the base for popular world ratings. Analysis of these ratings enables to trace conditions for growth or reduction of financial potential, and also to assess actual state of financial stability in Ukraine. Taking into account the abovementioned indices, conditions of farming financing, influencing both activity of all the business subjects in the country and functioning of agricultural enterprises in terms of amounts of attracted foreign financial resources, have been studied. A reasonable financial strategy, providing free attraction of financial resources for agricultural enterprises able to use them efficiently, is based on the fact that a powerful connection between financial and credit system and state financial support is a monitoring of the stable level of financial potential.

Keywords: financial resources, financial potential, agricultural enterprises, finance and credit system, world ratings.

Постановка проблеми. Рівень фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств залежить від факторів, які поділені в залежності від джерел формування фінансових ресурсів, а також можливостей їх використання. В період фінансової глобалізації досить важливими є питання, пов'язані з зовнішніми джерелами фінансування. Це пов'язане з тим, що, з одного боку, «зовнішні» фінансові ресурси мають значно меншу вартість залучення (відносно внутрішніх), а з іншого – зовнішні джерела фінансування відкривають набагато більші можливості відносно обсягів ресурсів, що можна залучити.

Особливої актуальності дане питання набуло після початку світової фінансової кризи. Традиційні джерела фінансування (в першу чергу кредити банківської системи) виявились майже недоступними і значно зросли у вартості. Тобто внутрішні сигнали системи фінансового потенціалу не в змозі адекватно виконувати свою функцію, що не тільки позбавляє сільськогосподарські підприємства можливостей збільшення обсягу фінансових ресурсів, але і звужує можливість використання наявних фінансових ресурсів, що, звичайно, негативно відображається на їх економічному розвитку в цілому. Таким чином, майже єдиним джерелом підтримання стабільного рівня фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та його збільшення сьогодні є зовнішні джерела залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, присвячені світовим рейтингам та їх ролі у формуванні стабільного рівня фінансового потенціалу, останнім часом все частіше зустрічаються у наукових розробках вітчизняних та закордонних вчених-економістів. Серед науковців, які займаються теоретичними, методологічними та прикладними аспектами формування фінансовим потенціалом, можна виділити В.Г. Боронос, М.М. Єрмошенко, Н.Т. Давтян, М.Я. Дем'яненко, К.В. Іоненко, А.В. Гукову, І.Д. Анікіну та інших.

Виділення невирішених раніше частин. Незважаючи на поживлений науковий інтерес до поглибленого розгляду питань впливу світових рейтингів на часові інтервали трендів фінан-

сування в системі фінансового потенціалу, на жаль, на даний час залишаються недостатньо розглянутими питання забезпечення потреби у фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Це вимагає розробки деякого консенсусу між напрямом формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та зовнішніми ринковими сигналами, які підпорядковуються закону теорії систем в залежності від умов формування джерел фінансових ресурсів, а також можливостей їх використання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Необхідність ґрунтовнішого дослідження світових рейтингів при формуванні стабільного рівня фінансового потенціалу стали визначальними при обґрунтуванні цілей та структури статті, мета якої – проведення аналізу найсуттєвіших макроекономічних показників, які дозволять прослідкувати умови збільшення чи зменшення фінансового потенціалу, а також оцінити реальний стан фінансової стабільності економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У напрямку сільськогосподарської діяльності слід обов'язково розглянути цілий ряд проблем як організаційного характеру (в першу чергу щодо відповідності українських суб'єктів господарювання до міжнародних вимог), так і інформаційного. Проблема асиметрії інформації є однією з найбільш обговорюваних в наукових колах. Дійсно, з переходом до інформаційного суспільства і розвитком процесів фінансової глобалізації, обсяги релевантної інформації зростають за експонентою, що значно ускладнює управлінські рішення, особливо в області фінансування, оскільки остання вимагає надретельного аналізу об'єкту фінансування, обов'язкову оцінку ризиків фінансування тощо. Цим і обумовлена поява різного роду рейтингів, індексів і оцінок країн, регіонів, компаній за різними напрямками, а саме їхньої інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності, кредитоспроможності, ділової активності тощо. Використання результатів цих досліджень надає можливість суб'єктам орієнтуватися в інформаційному просторі, прискорюючи і полегшуючи прийняття управлінських рішень, що призводить як до зростання фінансового потенціалу, так і до його зменшення – залежно від того, наскільки позитивну оцінку отримав той чи інший об'єкт фінансування.

Конференція з торгівлі і розвитку ООН аналізує і оприлюднює данні щодо наявного в економіці країн світу потенціалу зовнішніх джерел фінансування і реальної динаміки їх надходження [1]. На основі оцінок вказаного рейтингу за відповідністю фінансового потенціалу динаміці вкладень можна судити про можливість фінансування. Так, в країнах з низьким фінансовим потенціалом, в яких, тим не менш, спостерігається висока інтенсивність інвестиційних процесів, існує імовірність виникнення ризиків фінансування, пов'язаних із перенако-

пиченням джерел фінансування та зниження ефективності інвестицій. У тих економіках, де надходження зовнішніх джерел фінансування значно нижче від наявного фінансового потенціалу, погіршується забезпеченість виробничими засобами, відбувається старіння виробничого апарату, спостерігаються стагнаційні процеси.

Результати оцінювання фінансової глобалізації країн світу, що складаються за рейтингом Світового економічного форуму [4; 6] або на його основі, слугують орієнтиром фінансової стабільності окремих країн та їх здатності опиратися світовим фінансовим ризикам. Адже незадовільні позиції у рейтингу та зниження індексів конкурентоспроможності на товарних, кредитних та фондових ринках свідчать про порівняно вищу уразливість можливостей фінансового потенціалу країни до дестабілізації фінансово-кредитної системи та ймовірність виникнення найгостріших стадій ризику фінансування. Це дає підстави стверджувати, що країни, в яких процеси фінансової глобалізації поширюються найшвидшими темпами, перебувають у зоні підвищеного ризику фінансування. Зауважимо, що такі ризики притаманні не тільки і не стільки країнам, які давно приєдналися до процесів глобалізації. Вони здебільшого поширюються на ті держави, які відносно недавно приєдналися до даного процесу і в яких темпи фінансової глобалізації перевищують здатність економіки пристосовуватися до нових умов фінансових відносин. В якості індикатору темпів фінансової глобалізації в країні доцільно використовувати дані Індексів фінансової глобалізації, що обчислюються і публікуються журналом *Foreign Policy* та компанією *Carnegie Endowment for International Peace* [6].

Наочним для виявлення ризиків погіршення кредитоспроможності країни, настання формажорних обставин, скорочення фінансового і інвестиційного забезпечення суб'єктів господарювання є Рейтинг *Euromoney* [5]. В якості додаткових індикаторів платіжної здатності країни можуть використовуватися кредитні, фондові та індекси платіжних зобов'язань урядів, такі як рейтинги аналітичної агенції *Fitch Ratings*, міжнародного рейтингового агентства *Moody's Investors Service*, біржовий індекс агенції *Standart & Poor's Rating Group* [6] та ін. За результатами оцінок у вказаних рейтингах, а також відповідно прогнозам аналітичних агентств, які надаються паралельно рейтингам, можна судити про зростання чи зменшення зовнішніх джерел фінансування та про погіршення розрахунків між господарюючими суб'єктами, ускладнення в фінансово-кредитній системі та погіршення доступу господарюючих суб'єктів до кредитних ресурсів, ймовірність недофінансування бюджетних проектів і програми економічного розвитку, зокрема, в сільському господарстві.

Опублікований рейтинг *Euromoney* становить результати ранжирування країн в порядку змен-

шення величини інтегрального показника надійності. Цей показник вимірюється в інтервалі від 0 до 100 і є фактичною сумою оцінок, отриманих експертним або розрахунково-аналітичним шляхом по дев'яти показникам (табл. 1).

Рейтинг слугує ефективним критерієм оцінювання умов розвитку підприємницької діяльності, захисту прав інвесторів, сплати податків, законодавчого захисту контрактів і з точки зору можливостей залучення джерел фінансування є найбільш інформативним джерелом. У підсумковому рейтингу всі країни ранжуються за рівнем сприяння веденню бізнесу з 1-го до 185-го місця, перше місце – найбільш високе. Висока позиція країни означає, що її регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу.

Згідно останніх досліджень, результати якого були опубліковані в аналітичній доповіді проекту «Ведення бізнесу в 2014 р.» (Doing Business Project), визначено, що за якістю правил регулювання підприємницької діяльності та підвищення чи обмеження ділової активності Україна посідає 112-е місце. З 10 індикаторів, що аналізувались, лише два можна вважати такими, що позитивно характеризують умови ведення бізнесу в Україні – це отримання кредиту (24-е місце) та виконання контрактів (44-е місце) [9].

За іншими позиціями Україна є не лише європейським, але і світовим аутсайдером у сфе-

рі оподаткування бізнесу. Так, за даними Doing Business-2013, процедура оподаткування в Україні була полегшена шляхом впровадження можливості електронного надання даних і оплати для середніх і великих підприємств. При цьому в Україні кількість податкових платежів і зборів для середнього підприємства в 2013 р. скоротилася з 135 до 28, витрати часу на які зменшилися з 657 год. до 491 год. на рік. Крім того, в податковій сфері Україна увійшла до першої світової десятки (6-е місце) з поліпшення показника «віддаленості від «передового рубежу» серед країн Європи та Центральної Азії, які продемонстрували найбільш значне покращення системи оподаткування за останній рік. Цей показник допомагає оцінити, як змінюється підприємницьке нормативно-правове середовище у тій чи іншій країні щодо світових лідерів за кожним з напрямів дослідження. Оцінюється за шкалою від 0 (найгірший) до 100 (найкращий) пунктів. Україна поліпшила показники з оподаткування одразу на 31 пункт (з 16 до 47) щодо світового лідера у цій сфері – Об'єднаних Арабських Еміратів (100 пунктів), де проводиться чотири податкові платежі, а витрати часу на сплату податків складають 12 год. на рік [8].

У 2014 р. за критерієм «оподаткування» позиція України в звіті з рейтингу Doing Business Report зросла на 17 пунктів і відзначена поряд з такими країнами, як Білорусь, Грузія, Китай,

Таблиця 1

Складові методики оцінки ризику країні Euromoney

Назва складової	Питома вага, %	Особливості розрахунку
Економічні дані	25	Враховують динаміку росту економіки країни, ступінь її стійкості, стабільність фінансово-кредитної системи, стан поточного платіжного балансу, розмір бюджетного дефіциту, рівень безробіття тощо
Політичний ризик	25	Оцінку здійснюють на основі експертних висновків за шкалою від 0 – високий ризик до 10 – низький ризик
Боргові показники	10	Розраховується на базі статистичної інформації, що публікується Світовим банком
Неспроможність до обслуговування боргу	10	Розраховується на базі зовнішньої заборгованості, по якій протягом останніх трьох років були неплатежі чи переглянуті строки погашення
Кредитоспроможність	10	Розраховується як середня з трьох показників кредитного рейтингу, які публікуються у відношенні офіційних позичальників агентствами Moody's, Standard & Poor's і Міжнародним довідником з ризику країн. Країни, що не мають рейтингу, або ті, чий рейтинг нижче «BB», отримують оцінку 0 балів. Країни, що мають рейтинг тільки відносно короткострокових позик, прирівнюються до країн категорії «BBB»
Доступність банківського кредитування	10	Оцінки базуються на опублікованих Світовим банком даних про величину приватних, негарантованих державою довгострокових запозичень банків, виражених у відсотках до річного обсягу ВВП. Країни ОЕСР автоматично отримують оцінку 10
Доступність до короткострокових фінансових ресурсів	5	Оцінки встановлюються, виходячи з того, до якої категорії позичальників відповідно до класифікації ОЕСР відноситься конкретна країна. Позичальники I групи отримують оцінку 10, позичальники II групи – оцінку 5 і позичальники III групи – оцінку 0.
Доступ до фінансових ринків	5	Аналіз здійснюється експертами Euromoney, які визначають, чи зможе країна розмістити позики на міжнародному ринку облігацій або отримати торговий кредит. Оцінка 10 балів означає, що не виникло б жодних проблем. Нульова оцінка свідчить про неможливість розміщення позики.
Дискаунт по форфейтингу	5	Країни, для яких форфейтингові операції недоступні, отримують оцінку 0. Дані для аналізу надають компанія Morgan Grenfell Trade Finance Ltd, Лондонська біржа форфейтингових компаній та ін.

Джерело: складено автором на даними [5]

Азербайджан, Аргентина. Те, що ці результати є об'єктивною реальністю, а не суб'єктивними оцінками, підтверджують результати субіндексу «Сплата податків», за яким Україна посіла 164-н місце зі 185 учасників щодо зручності податкових систем (табл. 2).

Таблиця 2
Динаміка позицій окремих країн
у рейтингу Doing Business у 2011–2014 рр.
за субіндексом «Сплата податків»

Країна	Doing Business Paying taxes (rank)				Зміна 2014 р. до 2011 р.
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	
ОАЕ	5	7	1	1	+4
Саудовська Аравія	6	10	3	3	+3
Китай	3	3	4	4	-1
Сінгапур	4	4	5	5	-1
Канада	10	8	8	8	+2
Російська Федерація	105	105	64	56	+49
США	62	72	69	64	-2
Німеччина	88	89	72	89	-1
Білорусія	183	156	129	133	+50
Україна	181	181	165	164	+17
Таджикистан	165	168	175	178	-13

Джерело: складено автором на даними [8]

Нижче наведено ряд інших рейтингів, складених відомими організаціями та установами, до яких потрапила Україна. Вони є вагомими, оскільки надають незалежну оцінку фінансової стабільності країни, віддзеркалюють сприйняття країни на міжнародній арені та мають особливе значення для ефективної підтримки стабільного рівня фінансового потенціалу при оцінюванні макроекономічних умов ведення великого та середнього бізнесу.

Міжнародний індекс прав власності оприлюднюється щорічно Альянсом прав власності (Property Right Alliance). Даний індекс визначає, в яких країнах фізичні права та права інтелектуальної власності найбільш захищені (табл. 3). У Міжнародний індекс прав власності входять три складові: правове й політичне середовище, захист фізичної власності, права інтелектуальної власності. Категорії права інтелектуальної власності включає такі субкатегорії: захист прав інтелектуальної власності, захист патентів та рівень піратства. За кожним критерієм країна отримує від 0 до 10 балів [2].

У 2014 р. за категорією «право інтелектуальної власності» Україна посідає 95-у позицію зі 130 країн. Загальний бал України – 4,2. За субкатегорією «захист інтелектуальної власності» Україна посідає 110-у сходинку, за рівнем захисту від піратства – 97-у. За даним індексом ситуація щодо захисту інтелектуальної власності в Україні за останні три роки практично залишається незмінною, адже в 2011р. загальний

бал теж сягнув поділки 4,2, а у 2010 р. – 3,9. Слід зауважити, що Україна залишається далеко позаду таких країн, як Фінляндія або Швеція, які мають загальний рейтинг 8,6 або 8,5.

Таблиця 3
Позиції України в міжнародних рейтингах у 2014 р.

Організація, що складає рейтинг	Назва рейтингу	Місце України	Кількість країн у рейтингу
Всесвітній економічний форум (Давос)	Рейтинг фінансової стабільності	55	55
«Альянс за право власності» США	Рейтинг захисту прав власності	110	130

Джерело: складено автором на даними [10]

Ще однією міжнародною організацією, яка створена для сприяння позитивним змінам ситуації у світі, є Світовий економічний форум, який традиційно проводиться в Давосі. Для вироблення відповідних рекомендацій, розробки глобальних, регіональних і галузевих програм залучаються провідні ділові, політичні, наукові та інші лідери світу. У звіті Світового економічного форуму оприлюднено рейтинг фінансової стабільності, в якому Україна зайняла останню позицію серед 55 держав [9].

Висновки. Таким чином, інформацію з рейтингів оцінювання фінансової стабільності країн світу доцільно використовувати для визначення порівняльної характеристики економіки України у процесі моніторингу національного господарства, формування ефективної підтримки стабільного рівня фінансового потенціалу регіону та сприятливих умов агробізнесу, що значною мірою позначиться як на діяльності усіх господарюючих суб'єктів в країні, так і на функціонуванні сільськогосподарських підприємств, зокрема, щодо обсягів залучення іноземних фінансових ресурсів.

Формування ефективної підтримки стабільного рівня фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств має узгоджуватись із внутрішніми і зовнішніми індикаторами економіки країни. До внутрішніх індикаторів необхідно включати стабільність національної валюти, темпи приросту ВВП, розвиток інвестиційних процесів, зміни податкового тиску, попит на сільськогосподарську продукцію та платоспроможність споживачів, забезпеченість господарюючих суб'єктів кредитами, стабільність енергетичного ринку та зміна цін на енергетичні ресурси, виникнення й поглиблення цінового диспаритету між продукцією сільськогосподарства й промисловості, відповідність обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів потребам сільськогосподарства. Зовнішні індикатори визначають тенденції виникнення і поширення світових фінансових ризиків, зміни попиту і пропозиції на міжнародних аграрних ринках, цінова кон'юнктура на сільськогоспо-

дарську продукцію, розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу у світі тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад о мировых инвестициях // Организация объединенных наций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2009.pdf>.
2. Звіт Human Development Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>.
3. Звіт Transparency International Corruption Perceptions Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/country/#UKR>.
4. Конкуреноспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах. Аналітична записка Департаменту макроекономіки Міністерства економіки України, 2008 // Міністерство економіки України; розділ «Економічна ситуація і прогнози»; підрозділ «Огляд економічних індексів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32843.
5. Офіційний сайт журналу Euromoney [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromoney.com>.
6. Саблук П. Процеси міжнародного руху капіталів і участь в них України. / П. Саблук, К. Приб // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 56–68.
7. Стукало Н.В. Вимірювання фінансової глобалізації / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 146–153.
8. Україна більше не світовий аутсайдер у сфері оподаткування – рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/society/706909-ukrajina-bilshe-nesvitoviy-outsayder-u-sferi-opodatkuvannya-reyting.html>.
9. Doing Business 2014. Doing Business in a More Transparent World. Звіт «Ведення бізнесу – 2014» (англ.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>.
10. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

УДК 336.717

Черкашина К.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DEPOSIT ACTIVITY OF BANKS IN UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті аналізуються основні перспективи вдосконалення депозитної політики на макро- та мікрорівнях. Цінові інструменти депозитної політики, як правило, більш ефективні, але український досвід засвідчує їх низьку ефективність в Україні в даний час. Основні аспекти депозитної політики повинні бути направлені на підвищення довіри до банківської системи України з боку громадськості. На макроекономічному рівні, необхідно внести певні зміни стосовно діяльності та ресурсної бази Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. На мікрорівні слід запровадити високий рівень якості депозитних послуг.

Ключові слова: депозитна діяльність, облікова ставка, Фонд гарантування депозитів, депозитна послуга, банкрутство банків.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные перспективы совершенствования депозитной политики на макро- и микроуровнях. Ценовые инструменты депозитной политики, как правило, более эффективны, но украинский опыт указывает на достаточно низкую их эффективность в Украине в настоящее время. Основные аспекты депозитной политики должны быть направлены на повышение доверия к банковской системе Украины со стороны общественности. На макроэкономическом уровне необходимо внести определенные изменения в деятельность и наполнение Фонда гарантирования вкладов физических лиц. На микроуровне следует направить усилия на повышение качества депозитных услуг.

Ключевые слова: депозитная деятельность, учетная ставка, Фонд гарантирования депозитов, депозитная услуга, банкротство банков.

ANNOTATION

The main prospects for improving deposit policy both at the macro and at the micro level are analyzed in the article. Pricing instruments of deposit policy are usually more effective, but the Ukrainian experience shows low efficiency of them nowadays in Ukraine. The main aspects of deposit policy should be increasing public confidence to the Ukraine banking system at the macro and the micro levels. At the macroeconomic level, it is necessary to make certain changes in the activity and in the finance of the Deposit Guarantee Fund. At the micro level, the highest level of quality of deposit services should be ensured.

Keywords: deposit activity, discount rate, Deposit Guarantee Fund, deposit service, bank failures.

Постановка проблеми. Основною складовою ефективною діяльністю будь-якого комерційного банку, а також базою для здійснення активних операцій є наявність достатньої ресурсної бази, що включає як власні кошти, так і інші ресурси, залучені з різних джерел.

Для здійснення активних операцій та забезпечення бажаного рівня доходів банку необхідно мати достатню кількість депозитних ресурсів, оскільки саме залучені кошти є оптимальним варіантом в умовах ринкової економіки.

Різка девальвація гривні, нестабільний стан окремих великих банків, значна кількість банкрутств у банківській сфері негативно вплинули на довіру населення, яке має заощадження як у національній, так і в іноземній валютах. В українському фінансовому секторі склалася критична ситуація, коли вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків. В умовах фінансової кризи це питання стає найбільш важливим, адже масове вилучення депозитів вкладниками значно погіршує ліквідність банків, перед банками постає питання залучення нових коштів та утримання існуючих вкладників. Саме від ефективності здійснення депозитної діяльності залежить фінансова стабільність банку, його подальше існування, прибутковість, платоспроможність та надійність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних аспектів складної і багатопланової проблеми формування ефективною депозитної політики комерційних банків присвячені роботи вітчизняних вчених, зокрема, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, В. Коваленко, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, М. Савлука та ін. [1–4].

Виділення невирішених раніше частин. Не дивлячись на значну увагу з боку як західних, так і вітчизняних науковців, економічні та фінансові потрясіння висувають все нові та нові вимоги до банківських установ щодо удосконалення існуючих та розробки нових підходів щодо підвищення ефективності депозитної політики. Тому питання вдосконалення залучення та управління депозитних коштів потребує постійного доопрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз основних аспектів депозитної політики банків України та розробка пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для подолання значного темпу інфляції, який є характерним для 2015 р., Національний банк України вирішив проводити жорстку монетарну політику, скоротивши пропозицію грошей та підвищивши розмір облікової ставки. Останнє спричинило зростання ставок за депозитами, що, в свою чергу, мало би збільшити обсяги депозитів на рахунки як фізичних, так і юридич-

них осіб. Проте офіційна статистика, розміщена на сайті Національного банку України, свідчить, що обсяг депозитів у національній валюті в лютому зменшився на 1,7% (з початку року – на 3,6%) – до 352,7 млрд. грн., що відбулося за рахунок зменшення залишків на рахунках фізичних осіб на 3,8% (з початку року – на 6,0%) – до 184,2 млрд. грн., водночас вклади юридичних осіб збільшилися на 0,7% (з початку року відбулося їх зменшення на 0,9%) – до 168,4 млрд. грн. [5].

Обсяг депозитів в іноземній валюті за місяць знизився на 3,7% (з початку року – на 7,3%) – до 18,0 млрд. дол. США, у тому числі юридичних осіб – на 0,2% (з початку року на 4,2%) – до 5,5 млрд. дол. США, фізичних осіб – на 5,1% (з початку року – на 8,7%) – до 12,5 млрд. дол. США [5].

Якщо порівняти динаміку депозитів на початок світової фінансової кризи, слід зазначити, що саме у 2008 р. вперше за останні п'ять років Національний банк України зафіксував нехарактерне для весняного сезону зменшення обсягу депозитів вітчизняної банківської системи – на 2,6 млрд. грн., при цьому зменшилися як валютні вклади (на 1,5 млрд. грн.), так і гривневі (на 1,1 млрд. грн.). Зменшення депозитних ресурсів привело до зниження обсягу ресурсної бази, відобразилось на зростанні активів банківської системи, темпи якого вже у травні 2008 р. становили лише 1%, у порівнянні з 4,1% відповідного періоду минулого року [6].

Але при цьому слід зазначити, що негативні тенденції щодо обсягів депозитів 2008 р. здаються взагалі незначними у порівнянні з сьогоденням.

Динаміка депозитів, залучених депозитними корпораціями (крім Національного банку України), представлена у таблиці 1.

Таблиця 1
Депозити резидентів, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України), за період 2005–2015 рр.

Період	Залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.	Темпи росту по відношенню до попереднього періоду, %
2005	134 754	-
2006	185 917	138
2007	283 875	153
2008	359 740	196
2009	334 953	93
2010	416 650	124
2011	491 756	118
2012	572 342	116
2013	669 974	117
2014	675 093	101
2015	663 223	98

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Аналізуючи дані таблиці 1, можна стверджувати, що за останні 10 років в Україні спостерігалось два етапи зменшення обсягу депозитів

резидентів, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України): у 2008 р., а також у 2014 р., причому дана тенденція зберігається і на поточний момент. При цьому слід зазначити, що падіння обсягу на початок 2015 р. становить лише 2% (воно є, на перший погляд, незначним) у порівнянні з 2014 р., тому що дані у таблиці представлені у гривневому еквіваленті, а, отже, за рахунок різкої девальвації, депозити в іноземній валюті – подорожчали.

Проаналізуємо динаміку депозитів резидентів у розрізі строків погашення (табл. 2).

Аналізуючи таблицю 2, можна стверджувати, що найбільша питома вага належить депозитам на вимогу: причому у 2005 р. питома вага останніх дорівнювала 38%, то у 2015 р. – 39% відповідно, тобто майже не змінилася. У той час як ситуація з депозитами на строк більше ніж два роки зазнала змін: у 2007 р. питома вага останніх становила 8%, а у 2015 р. – лише 4%.

Проаналізуємо динаміку депозитів резидентів у розрізі валют (табл. 3).

Аналізуючи таблицю 3, можна зробити висновки, що до 2009 р. в Україні переважали депозити у національній валюті більшою мірою, у той час коли у 2009 р. їх питома вага майже зрівнялася. Така ситуація склалася насамперед у зв'язку з заборонаю дострокового зняття депозитів у іноземній валюті.

Отже, аналіз динаміки депозитів за останні 10 років потребує розробки якісно нових підходів як на макроекономічному, так і на мікрорівні до удосконалення депозитної політики в Україні.

Основною перешкодою для зростання депозитних джерел банку є ризик неповернення коштів вкладникам. Першим випробуванням вітчизняної банківської системи був початок світової фінансової кризи. Так, у період з 1992 по 2008 р. в Україні припинили свою діяльність 10 банків: «Слов'янський», «Україна», «Прем'єрбанк», «ОЛБанк», «ІнтерКонтинент-Банк», «Росток-банк», «Наш банк», «Алонж», «КУБ», «Гарант». При цьому слід зазначити, що лише два перші належали групі найбільших банків. За даними Національного банку України, близько 3% усіх вкладників, або 29 327 чоловік, втратили свої вклади. Отже, можна стверджувати, що більшість депозитів збанкрутілих банків були компенсовані їх вкладникам, і вирішальна роль у цьому процесі належала Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який було створено у 1998 р.

Подальше розгортання світової фінансової кризи, внутрішня політична та економічні кризи в Україні привели до більш жаклимих наслідків, внаслідок чого, згідно даних Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, визначено наступний перелік банків, у яких призначено тимчасову адміністрацію або ж вони ліквідовуються, а саме: ПАТ «Банк «Київська Русь», ПАТ «АСТРА БАНК», ПАТ «КРЕДИТПРОМБАНК», ПАТ «ОМЕГА БАНК», АТ «Дельта Банк», ПАТ «АКБ «КИЇВ»,

ПАТ КБ «СТАНДАРТ», ПАТ «ЗЛАТОБАНК», ПАТ «ЕНЕРГОБАНК», ПАТ «КБ «НАДРА», АТ «ІМЕКСБАНК», АБ «УКООПСІЛКА», ПАТ «ПРОФІН БАНК», ПАТ «УКРБІЗНЕСБАНК», ПАТ «БАНК КАМБІО», ПАТ «ВБР», ПАТ «БГ БАНК», ПАТ «ЛЕГБАНК», ПАТ «ВіЕйБі Банк», ПАТ «МІСЬКИЙ КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК», ПАТ «МЕЛІОР БАНК», ПАТ «ІНТЕРКРЕДИТБАНК», ПАТ «КБ «АКСІОМА», ПАТ «ПРАЙМ-БАНК», АБ «ПОРТО-ФРАНКО», Банк «Демарк», АТ «КБ «ЕКСПОБАНК», ПАТ «ГРІН БАНК», ПАТ «АКТАБАНК», ПАТ «КБ «АКТИВ-БАНК», ПАТ «ТЕРРА БАНК», ПАТ «КБ «УФС», АТ «БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА», АТ «ЄВРОГАЗБАНК», АТ «ФІНРОСТБАНК», ПАТ «СТАРОКИЇВСЬКИЙ БАНК», ПАТ «АКБ Банк», ПАТ «Західнкомбанк», ПАТ «КБ «ПІВДЕНКОМБАНК», ПАТ «КБ «ПРОМЕКОНОМБАНК», ПАТ «КБ «ІНТЕРБАНК», ПАТ «БАНК ФОРУМ», АТ БАНК «МЕРКУРІЙ», АТ «БРОКБІЗНЕСБАНК», ПАТ «РЕАЛ БАНК», ПАТ «КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ДАНІЕЛЬ», АТ «БАНК «ТАВРИКА», АТ «ЕРДЕ БАНК», ПАТ «АКБ «БАЗИС», ПАТ «Інноваційно-промисловий банк» [8]. При цьому слід зазначити, що гарантована сума відшкодування Фондом гарантування вкладів фізичних осіб на сьогоднішній момент становить 200 тис. грн., що

є значно меншою за більшість вкладів фізичних осіб. При цьому повернення коштів юридичних осіб взагалі Фондом гарантування вкладів фізичних осіб не гарантується [8].

Слід зазначити, що в більшості розвинутих країн дана проблема вже давно вирішується за допомогою створення різноманітних фондів страхування депозитів (ФСД). Серед різних національних ФСД не існує єдності в тому, які саме види депозитів в банку підлягають страховому покриттю. Лише 10 з національних ФСД у світі страхують всі види депозитів. Сучасні ФСД страхують депозити як фізичних, так і юридичних осіб, оскільки економічна суть вкладу не залежить від особи вкладника. В Україні страхування підлягають лише вклади фізичних осіб.

Виходячи з цього, ми вважаємо за доречне в Україні гарантувати повернення депозитів незалежно від особи вкладника, тобто як фізичним, так і юридичним особам. Такий крок дасть змогу залучити більшу суму коштів за рахунок вкладів юридичних осіб, які в даному випадку стануть більш захищеними, що викличе довіру з боку суб'єктів господарювання. Висновок щодо доцільності гарантування вкладів юридичних осіб зроблено після аналізу динаміки вкладів фізичних осіб та суб'єктів господарювання.

Таблиця 2

Депозити резидентів у розрізі строків погашення, залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.

Період	Усього	У тому числі за строками			
		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років ¹	більше 2 років
2005	134 754	50 634	32 922	51 198	...
2006	185 917	62 557	42 762	80 598	...
2007	283 875	93 404	60 618	106 222	23 630
2008	359 740	107 589	92 912	122 344	36 897
2009	334 953	119 793	135 357	60 425	19 378
2010	416 650	152 477	133 499	106 718	23 956
2011	491 756	174 959	153 983	132 907	29 907
2012	572 342	185 314	187 948	163 861	35 219
2013	669 974	205 565	188 831	249 362	26 216
2014	675 093	250 153	210 442	186 535	27 963
2015	663 223	259 306	201 338	177 398	25 181

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Таблиця 3

Депозити резидентів у розрізі видів валют, залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.

Період	Усього	У національній валюті	Питома вага у національній валюті, %	В іноземній валюті	Питома вага в іноземній валюті, %
2005	134 754	87 769	65,1	46 985	34,9
2006	185 917	115 102	61,9	70 814	38,1
2007	283 875	192 298	67,7	91 577	32,3
2008	359 740	201 835	56,1	157 905	43,9
2009	334 953	173 091	51,7	161 862	48,3
2010	416 650	239 302	57,4	177 348	42,6
2011	491 756	280 440	57,0	211 316	43,0
2012	572 342	320 268	56,0	252 074	44,0
2013	669 974	421 754	63,0	248 220	37,0
2014	675 093	365 454	54,1	309 638	45,9
2015	663 223	358 217	54,0	305 006	46,0

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Саме з цією метою ми пропонуємо Фонд гарантування вкладів фізичних осіб переіменувати у Фонд гарантування депозитів (ФГД), який повинен також гарантувати повернення вкладів суб'єктів господарювання на рівні з коштами фізичних осіб.

Такий захід дозволить підвищити довіру до банківської системи з боку як фізичних, так і юридичних осіб, що, в свою чергу, сприятиме збільшенню ресурсної бази банківської системи України.

Необхідно також гарантувати повернення депозитів незалежно від валюти вкладу, оскільки страхування депозитів лише у національній валюті може призвести до низької пропозиції іноземної валюти, а також сприяти відтоку капіталу за кордон.

В Україні існує встановлення ліміту страхового покриття на одного вкладника за його банківськими рахунками у розмірі 50 тис. грн., починаючи з 2007 р. При цьому слід зазначити, що спочатку сума страхового покриття дорівнювала 1 200 грн., потім відбулися підвищення. Так, у 2003 р. спочатку її було збільшено до 1 500 грн., а потім – до 2 тис. грн.; у 2004 р. – до 3 тис. грн.; у 2005 р. – до 5 тис. грн.; 2006 р. – спочатку до 8 тис. грн., а потім – до 15 тис. грн. відповідно, на сьогоднішній момент сума становить 200 тис. грн. [8]. Звичайно, підвищення страхового покриття мало би підвищувати довіру з боку населення та гарантувати повернення їх вкладів. У той же час необхідно зазначити, що підвищення страхового покриття створює додаткове навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, та у ситуації, яка склалася внаслідок значної кількості банкрутств банківських установ, вимагає значних коштів з Державного бюджету.

Окрім компенсатора вкладів фізичних осіб, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб виконує функції ліквідатора, допомагає банку вживати превентивні заходи щодо попередження банкрутства. При цьому слід зазначити, що коло виконуваних функцій Фонду гарантування вкладів фізичних осіб обмежене у порівнянні з деякими економічно розвиненими країнами.

Особливістю діяльності Федеральної компанії страхування депозитів (ФКСД) в США є те, що остання виконує не тільки функції зі страхування депозитів, але й наглядові та регулятивні повноваження з контролю за платоспроможністю депозитних установ. Тому ФКСД притаманні ознаки не лише страховика депозитів, а й органу банківського нагляду. Також ФКСД виконує функції ліквідатора банків та ощадних асоціацій, у разі неплатоспроможності реорганізовує їх, продає активи, надає кредити для фінансово оздоровлення проблемних банків тощо.

Аналізуючи вітчизняний досвід діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, слід зазначити, що виплати вкладникам банку починаються після оголошення банку банкрутом не пізніше, ніж через два місяці після по-

чатку ліквідації, протягом трьох місяців. Але при цьому, як свідчить вітчизняна практика, більшість банків, що мають фінансові труднощі, не бажають визнавати себе банкрутом, намагаючись знайти нового інвестора, звертаючись за допомогою до Національного банку України. Такий процес може тривати більше року, банк при цьому не виплачує своїм вкладникам кошти, а його фінансовий стан суттєво не покращується. З метою уникнення таких ситуацій доречно було б на державному рівні запропонувати певний механізм стосовно злиттів та поглинань та надати певні права та зобов'язання щодо реалізації даних процесів Фонду гарантування депозитів.

Доцільно також у сучасних умовах надати Фонду гарантування депозитів повноважень щодо вибору найбільш правильного банку для проведення процедури злиття чи поглинання.

Досить дискусійним питанням залишається визначення джерел формування коштів Фонду гарантування депозитів та розмір внесків банків-учасників. Практика зарубіжних країн, довела, що держава повинна приймати участь у діяльності системи страхування депозитів, особливо у період банківських криз.

Враховуючи вищезазначене, а також той факт, що банківська система України є недостатньо фінансово стійкою, слід зазначити, що держава повинна приймати на себе деякі зобов'язання зі страхування депозитів, хоча однозначно визначити їх розмір і форми дуже складно. Тому Фонд гарантування депозитів повинен функціонувати як самостійна державна організація, основною метою діяльності якої є не отримання прибутку, а підвищення довіри до банківської системи України і як результат – зростання її стійкості та надійності. Основними джерелами формування коштів Фонду гарантування депозитів повинні бути, звичайно, кошти фінансово-кредитних організацій, які є учасниками Фонду, при цьому слід зазначити, що лише вони мають право залучати депозити від фізичних та юридичних осіб.

Виходячи з цього, банки, які здійснюють більш ризикові операції, повинні сплачувати вищі страхові внески, ніж банки, що ведуть зважену ризикову політику. Диференціацію внесків на практиці здійснити досить важко у зв'язку зі складністю об'єктивного визначення ступеня ризику діяльності конкретного банку.

Вирішити дану проблему, на наш погляд, можна шляхом визначення ризиковості діяльності банку, на основі розрахунку певних економічних показників, зокрема: нормативу адекватності регулятивного капіталу (нормативу платоспроможності банку), відношення залученого капіталу до власного, питомої ваги проблемних кредитів у загальному обсязі, співвідношення між депозитами та капіталом, відношення депозитів та активів банку, рентабельності капіталу та активів, співвідношення темпів приросту прибутку, активів та депози-

тів. На основі розрахунку даних показників до речним є введення корегуючого показника.

Диференціація розміру страхового внеску залежно від рівня ризиковості банку дає змогу зменшити розміри субсидіювання проблемних банків фінансово стійкими та ліквідує прагнення банків до проведення занадто ризикових операцій, оскільки банку при цьому доведеться платити більші відрахування. Другим позитивним ефектом від диференціації внесків до Фонду гарантування депозитів залежно від ризиковості діяльності є збільшення ресурсної бази останнього, що, в свою чергу, дозволить йому розширити спектр виконуваних функцій, зокрема, у сфері стосовно реорганізації банків.

Серед інших пропозицій, що стосуються вдосконалення системи управління депозитною політикою, є впровадження в практику моделі управління якістю депозитних послуг на мікрорівні. Адаже покращення якості депозитного обслуговування може стати одним з компонентів щодо збільшення кількості депозитів як фізичних, так і юридичних осіб у банках в Україні.

Якість банківської депозитної послуги полягає в сукупності її властивостей та характеристик, які здатні найбільш повно та ефективно задовольнити існуючі потреби клієнтів. У результаті споживання депозитних послуг клієнти банку формують репутацію банку, яка буде основою його іміджу. До основних складових при підвищенні якості депозитної послуги можна віднести наступні:

1. Надійність банківської установи. Стосовно даного пункту необхідно проаналізувати наявність різноманітних рейтингів у банківської установи (як міжнародних рейтингових агентств, так і народних рейтингів). Також певне значення має і походження капіталу банку (наявність іноземного капіталу, а також державного).

2. Зручність депозитної послуги, що включає фізичні можливості банківської установи, наявність розгалуженої системи філій, розвинутої інфраструктури, кореспондентських відносин з міжнародними організаціями, зручність та респектабельність приміщень, зовнішній вигляд персоналу, використання новітніх банківських технологій та ін.

3. Індивідуальний підхід банку до клієнтів під час кожного з етапів депозитного обслуговування, включаючи: першу зустріч з клієнтом до укладання договору і відкриття рахунку; взаємовідносини банку з клієнтом під час дії депозитного договору та після закінчення його дії. Важливим є готовність банку йти на певні компроміси, вносячи певні уточнення до стандартних депозитних договорів залежно від конкретної ситуації.

4. Важливу роль на сучасному етапі, в умовах конкурентного ринку відіграє людський фактор, основною формою прояву є доброзичливість персоналу, його вміння на високому професійному рівні задовольнити потреби клієнта у депозитному продукті. При цьому значну

роль відіграє як досвід персоналу, так і його спроможність викликати довіру з боку клієнтів та створити відчуття конфіденційності їх відносин з банком.

5. На сучасному етапі, в умовах існування морального ризику неабияку роль відіграє формування у клієнта відчуття причетності. Клієнт повинен бути у курсі всіх актуальних тенденцій, що відбуваються у банку, мати уявлення про його фінансовий стан та ін.

Висновки. Цінові інструменти депозитної політики зазвичай є більш дієвими, але український досвід свідчить про низьку їх ефективність на сучасному етапі в кризових умовах в Україні. Тому основні аспекти депозитної політики потрібно робити на підвищенні довіри до банківської системи з боку населення як на макро-, так і на мікрорівнях. Що стосується макроекономічного рівня, необхідно здійснити певні зміни як у діяльності, так і у фінансовому забезпеченні Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Дискусійним є питання щодо ресурсів даного Фонду, особливо у період масових банкрутств банків в Україні. Що стосується мікрорівня, то слід зазначити, що найвищий рівень надання якості депозитної послуги дасть можливість забезпечити найбільш повну реалізацію ринкового потенціалу банківської установи, отримуючи належний прибуток. Впровадження стандартів якості депозитного обслуговування в Україні дасть змогу банківським установам не лише збільшити депозитну базу, поліпшити якість депозитного портфеля, але й сформує корпоративну культуру банку та поліпшить імідж банківського сектору України взагалі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / [С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова]. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Банківська система України: [монографія] [В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль]. – Суми: УАБС НБУ, 2010. – 187 с.
3. Банківська справа: [підручник] / [І.О. Лютий., А.С. Криклій, В.І. Міщенко та ін.]; за заг. ред. І.О. Лютого. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 384 с.
4. Гроші та кредит: [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука; 4-те вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
5. Основні тенденції грошово-кредитного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14716092&cat_id=58038.
6. Показники діяльності банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.com.ua/2008.html?_m=publications&_t=cat&id=351.
7. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
8. Тимчасова адміністрація та ліквідація банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/payments/>.

УДК 336.1

Чушак А.М.*кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»***Філюк О.А.***студент**Національного університету «Львівська політехніка»*

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА КУРСУ УРЯДУ НА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ ВЛАДИ В ДЕРЖАВІ

THE BUDGET SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF LOCAL MUNICIPALITY REFORMS AND THE POLICY OF UKRAINIAN GOVERNMENT THAT AIMS AT DECENTRALIZATION OF POWERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан бюджетної системи України в контексті розподілу повноважень на загальнодержавному та місцевих рівнях. Здійснено оцінку рівня децентралізації в країні на основі показників фінансової децентралізації та аналіз динаміки і структури міжбюджетних відносин. Визначено можливі напрями реформування бюджетної системи та засоби досягнення оптимального розподілу повноважень між центром та регіонами.

Ключові слова: децентралізація, бюджетна система, бюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, фінансова незалежність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние бюджетной системы Украины в контексте распределения полномочий на общегосударственном и местном уровнях. Осуществлена оценка уровня децентрализации в стране на основе показателей финансовой децентрализации и анализа динамики и структуры межбюджетных отношений. Определены возможные направления реформирования бюджетной системы и средства достижения оптимального распределения полномочий между центром и регионами.

Ключевые слова: децентрализация, бюджетная система, бюджетные отношения, межбюджетные трансферты, финансовая независимость.

ANNOTATION

In the article we have considered the current state of the budget system of Ukraine in the context of the distribution of powers of local and state levels. We have evaluated the level of decentralization in Ukraine using the main indicators of decentralization and dynamics as well as structure of data of the intersection of different level of budgets. A number of possible ways have been concluded to organize the reforms of the budget system along with steps for achieving the best distribution of powers among regions and central authorities.

Keywords: decentralization, budget system, government relations, intergovernmental transfers, financial independence.

Постановка проблеми. Для України характерною є надмірна централізація фінансових ресурсів, що призводить до неефективного управління бюджетною системою. Проблемою становлення ефективного децентралізованого управління бюджетними ресурсами держави є наявність багатьох перешкод, основні з них це: відсутність чіткого законодавчого розмежування повноважень між центральною владою і місцевим самоврядуванням та дублювання ними деяких функцій, наявність у місцевої

влади повноважень, не забезпечених фінансовими ресурсами, відсутність механізму, який дозволив би захистити інтереси регіонів в процесі перерозподілу ВВП. Реалізація бюджетної політики, що ґрунтується на принципі децентралізації, може стати запорукою успішного соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання децентралізованого управління бюджетною системою на сучасному етапі досліджує значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, О.В. Голиська та А.Г. Ахламов досліджували проблеми реалізації бюджетної політики на регіональному рівні [1]; Т.В.Сало та С.М. Фролов провели ряд досліджень, пов'язаних із вивченням рівня, особливостей та динаміки децентралізації фінансової системи [2]; зарубіжні науковці: Р. Берд, Д. Кінг, В.Н. Лексин, К. Едель працювали над розробленням ефективного механізму регулювання міжбюджетних відносин.

Виділення невирішених раніше частин. Проте недостатньо висвітленими в літературі залишається ще ряд питань, а саме: визначення ступеня фінансової децентралізації в країні, взаємозв'язок дохідної та видаткової баз місцевих бюджетів рівнем соціально-економічного розвитку регіону, виявлення практичних напрямів впровадження децентралізованого управління бюджетною системою та перешкод на шляху його встановлення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Оцінка стану децентралізації бюджетної системи України, виявлення недоліків та перешкод, що гальмують її подальшу трансформацію, та пошук методів оптимізації механізму розподілу повноважень між центральною та місцевою владою шляхом підвищення ролі місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Децентралізоване управління бюджетною системою характерне для значної кількості розвинених країн. Децентралізація передбачає надання органам місцевого самоврядування права

вирішувати низку завдань місцевого рівня та забезпечення їх ресурсами, необхідними для фінансування цих процесів. Оптимальний розподіл повноважень між центральною владою та місцевим самоврядуванням є невід'ємною умовою ефективного функціонування фінансової системи в цілому.

Першочерговим завданням для України сьогодні є зростання доходів місцевих бюджетів за рахунок децентралізації системи управління державними фінансами. Саме тому важливо оцінити стан децентралізації бюджетної системи України, визначити пріоритетні напрямки її проведення та виявити фактори що уповільнюють процес децентралізації [3].

Бюджетна система України включає Державний бюджет, бюджет тимчасово окупованої АРК та 12087 місцевих бюджетів різних рівнів. До місцевих бюджетів належать обласні, міські, районні, районів у містах, селищні і сільські.

Рівень децентралізації в Україні доцільно оцінити на основі показників фінансової децентралізації: показника фінансової децентралізації доходів, витрат та узагальнюючого показника фінансової децентралізації [2, с. 327].

У 2014 р. ці показники набували наступних значень:

- показник фінансової децентралізації за

доходами $KFD_{д.б.} = \frac{D_{м.б.}}{D_{з.б.}} * 100\% (1);$

$$KFD_{д.б.2014} = \frac{98970 \text{ млн.грн}}{455927 \text{ млн.грн}} * 100\% = 21,7\%;$$

- показник фінансової децентралізації за

витратами $KFD_{в.б.} = \frac{B_{м.б.}}{D_{з.б.}} * 100\% (2);$

$$KFD_{в.б.2014} = \frac{223407 \text{ млн.грн.}}{455927 \text{ млн.грн.}} * 100\% = 49\%$$

- узагальнюючий показник фінансової децентралізації

$$KFD_y = \frac{KFD_{д.б.} + KFD_{в.б.}}{2} (3);$$

$$KFD_{y.2013} = (21,7 + 49) / 2 = 35,35,$$

де $D_{м.б.}$ – доходи місцевих бюджетів;

$D_{в.б.}$ – витрати місцевих бюджетів;

$D_{з.б.}$ – доходи зведеного бюджету.

Обраховавши та проаналізувавши значення відповідних показників за період 2005–2014 рр. (табл. 1), можна зробити висновки щодо стану фінансової децентралізації в Україні, її тенденції та напрями можливих змін, щоб спрогнозувати, до яких наслідків цей процес може призвести в майбутньому.

В Україні суспільні доходи більш централизовані, ніж витрати. При цьому децентралізація за витратами має позитивну динаміку і найвищого значення досягла в 2014 р., в той час як децентралізація за доходами має протилежну динаміку і найвищого значення досягла у 2010 р. – 25,6%, найменшого – у 2011 і 2014 рр. (21,7%). Отже, для місцевих бюджетів характерною є нестача фінансових ресурсів для виконання власних та делегованих повно-

важень, при цьому з кожним роком дана ситуація змінюється в гіршу сторону. Близько половини витрат з місцевих бюджетів фінансуються за рахунок трансфертів з Державного бюджету, що свідчить про низький рівень фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

Таблиця 1
Показники рівня фінансової децентралізації України за 2005–2014рр.

Рік	Показник фінансової децентралізації за доходами, %	Показник фінансової децентралізації за витратами, %	Узагальнюючий показник фінансової децентралізації, %
2005	22,6	36,8	29,7
2006	23,2	41,1	32,2
2007	26,5	42,7	34,6
2008	24,8	41,0	32,9
2009	24,6	41,4	33,0
2010	25,6	40,2	32,9
2011	21,7	42,8	32,2
2012	22,8	44,4	33,6
2013	21,9	47,4	34,6
2014	21,7	49	35,35

Джерело: побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України [4]

Для України, за умов значної централізації бюджетних ресурсів, характерною є тенденція до зменшення кількості бюджетів-донорів та зростання кількості дотаційних бюджетів (табл. 2).

Таблиця 2
Частка бюджетів-донорів та дотаційних бюджетів в структурі зведеного бюджету України за 2002–2013 рр. [4]

Показники	Роки					
	2002	2005	2009	2012	2013	2014
Частка бюджетів-донорів у загальній кількості бюджетів, %	13,0	8,0	5,3	4,3	4,8	3,7
Частка дотаційних бюджетів у загальній кількості бюджетів, %	87,0	92,0	94,7	95,7	95,2	96,3

Джерело: побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України [4]

Більшість місцевих бюджетів, що мають прямі відносини з Державним бюджетом, є дотаційними, крім того, їх частка постійно зростає, а, відповідно, частка бюджетів-донорів скорочується. Так, у 2002 р. зафіксовано 89 бюджетів-донорів, що становило 13% від усіх бюджетів, а у 2014 р. їх частка становила тільки 3,7%. Це є негативним явищем, оскільки підвищує навантаження на бюджетів-донорів. Таке стрімке підвищення кількості дотаційних бюджетів свідчить про неправильний розподіл

бюджетних ресурсів та помилки у реалізації податкової політики держави.

Важливим показником, що визначає рівень децентралізації бюджетної системи України, є співвідношення темпів приросту доходів та трансфертів місцевих бюджетів (рис. 1).



Рис. 1. Темпи приросту міжбюджетних трансфертів і доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) за період 2007–2013 рр.
Джерело: побудовано авторами за даними Державного казначейства України [5]

До 2011 р. темп приросту трансфертів значно переважав приріст доходів місцевих бюджетів, лише у 2012–2013 рр. ситуація змінилась у кращу сторону. Так, у 2013 р. обсяг доходів місцевих бюджетів зріс на 5,9%, в той час як розмір міжбюджетних трансфертів знизився на 3,79% відносно 2012 р. Це свідчить про досить повільний процес фіскальної децентралізації в Україні, що спричинено відсутністю податкової автономії органів місцевої влади.

Забезпеченість фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування на виконання делегованих їм повноважень за останні п'ять років становить близько 80%. Постійна нестача коштів знижує якість публічних послуг. Місцева влада також володіє недостатнім обсягом коштів для виконання власних повноважень. У зв'язку з цим важливі галузі соціально-економічної сфери фінансуються за залишковим принципом. Внаслідок цього бюджетне забезпечення розвитку місцевої інфраструктури на одного жителя в Україні є найвищим в серед держав Європи – 448 грн.

Важливим кроком на шляху до покращення бюджетної системи країни стало підписання коаліційної угоди від 21.11.2014 р. В розділі 7 цієї угоди «Децентралізація та реформа публічної адміністрації» зазначається, що наступними напрямками змін у сфері організації бюджетного устрою є: ефективний розподіл повноважень (компетенцій), належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування, формування самодостатніх громад, територіальна організація влади на місцевому рівні, реформа публічної служби, електронне врядування, реформа публічних фінансів, реформа державних

закупівель, реформа управління державною власністю та приватизація [6].

Проведені дослідження та аналіз вітчизняних і зарубіжних літературних джерел дозволили виділити наступні пріоритетні напрями реформування бюджетної системи України:

- зростання фінансової незалежності бюджетів місцевого рівня і ступеня фінансового забезпечення делегованих їм повноважень;
- надання можливості місцевим органам влади об'єднувати свої ресурси задля фінансування спільних програм та проектів;
- подальше зростання автономності місцевих бюджетів у сфері видатків;
- оптимізація взаємовідносин між місцевими та центральним бюджетами;
- збільшення частки інвестиційних ресурсів в структурі місцевих бюджетів;
- спрощення доступу органів місцевої влади до кредитних ресурсів.

Децентралізація бюджетної системи повинна здійснюватись поступово, за рахунок перерозподілу повноважень між місцевим самоврядуванням та центральними органами влади, а також фінансових ресурсів, які спрямовані на виконання цих повноважень з метою поступового підвищення ролі місцевих органів влади.

Надання більшої фінансової самостійності місцевим громадам дозволить вирішити значущі проблеми суспільства з максимальним врахуванням інтересів громадян, адже саме це є основною політико-правовою метою нашої держави. Цей процес повинен супроводжуватись подальшою демократизацією управлінського апарату, децентралізацією повноважень і відповідальності, адміністративними реформами, зокрема, зміною структури державної виконавчої влади. Надання широких повноважень органам місцевого управління дозволить наблизити українську систему публічної влади до європейських стандартів та пришвидшить інтеграцію України в Європейський економічний простір [7, с. 101–103].

Висновок. Таким чином, оцінка основних показників стану децентралізації бюджетної системи України свідчить про неефективну її організацію. А саме, значна частина доходів місцевих бюджетів припадає на міжбюджетні трансферти, при цьому місцеве самоврядування немає достатнього обсягу закріплених доходів для виконання покладених на них функцій та зобов'язань; частина власних і делегованих повноважень місцевих органів влади не забезпечена фінансовими ресурсами; місцеві громади не володіють достатніми повноваженнями для вирішення значущих проблем місцевого рівня. У зв'язку з цим не в повній мірі задовольняються політико-правові інтереси громадян та нерационально функціонує фінансова система держави.

Оновлена модель бюджетного устрою України повинна базуватись на принципах децентралізації, партнерства, програмування та субсидіарності спільних для всього європейського демо-

кратичного простору. Самостійність місцевих бюджетів повинна бути забезпечена достатньою кількістю закріплених за ними фінансових ресурсів та ширшим колом повноважень щодо вирішення важливих питань місцевого значення. Для подальшого успішного реформування системи міжбюджетних відносин Україні доцільно використати досвід провідних європейських країн, врахувавши при цьому особливості, потенціал та інтереси конкретних регіонів держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахламов А.Г. Бюджетна політика та бюджетне планування в умовах прогнозної невизначеності: регіональний рівень: [наук.-метод. Розробка] / [А.Г. Ахламов, О.В. Голинська та ін.]. – К.: НАДУ, 2010. – 44 с.
2. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип.4 – С. 324–330.
3. Роз'яснення щодо змін до Конституції України на реалізацію реформи місцевого самоврядування та курсу уряду на децентралізацію влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державного казначейства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>.
6. Коаліційна угода ВРУ VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://samopomich.ua/wp-content/uploads/2014/11/Koalicyjna_uhoda_parafovana_20.11.pdf.
7. Балацький Є.О. Бюджетна децентралізація: ефективність реформи на місцевому рівні / Є.О. Балацький, С.М. Фролов // Економіка і управління. – 2011. – Вип. 4. – С. 97–103.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1:674.8

Августова О.О.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

ОБЛІК ВІДХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

WASTE ACCOUNTING AT ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи до трактування сутності понять «відходи» та «вторинна сировина» з правової та облікової точок зору. Визначено відходи рибопереробних підприємств, та надано рекомендації щодо удосконалення обліку відходів на підприємствах з переробки риби в частині аналітичних рахунків. Запропоновано обліковий регістр з метою підвищення аналітичності інформації про відходи.

Ключові слова: облік відходів, відходи виробництва, вторинні матеріальні ресурси, рибопереробні підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы к трактовке сущности понятий «отходы» и «вторичное сырье» с правовой и учетной точек зрения. Определены отходы рибоперерабатывающих предприятий, и даны рекомендации по совершенствованию учета отходов на предприятиях по переработке рыбы в части аналитических счетов. Предложен учетный регистр с целью повышения аналитичности информации об отходах.

Ключевые слова: учет отходов, отходы производства, вторичные материальные ресурсы, рибоперерабатывающие предприятия.

ANNOTATION

The approaches to the nature of the concept of "waste" and "recyclable material" in legal and accounting terms are explored in this article. Wastes of fish processing companies were determined and recommendations for improvement of accounting for wastes at fish processing enterprises in terms of analytical accounts were proposed. Accounting record is proposed to improve analyticity information on waste.

Keywords: accounting of waste, production waste, recyclable material resources, fish processing enterprise.

Постановка проблеми. З переходом до нових стратегій управління підприємств, орієнтованих на ринкову економіку, виникає проблема пошуку нових механізмів, які забезпечують управління виробничим процесом. Відомо, що уникнути проблем у ході господарської діяльності підприємства, навіть за умови прийняття найефективніших планів і найоптимальніших рішень, неможливо. Для вирішення проблем необхідна інформація про результати діяльності підприємства, що забезпечується завдяки правильно організованому обліку. Очевидно, що подальше нарощування обсягів промислового виробництва та підвищення його ефективності на сучасному рівні розвитку економіки України можливе тільки шляхом інтенсифікації. Практично в усіх галузях промисловості, в

тому числі і в рибопереробній підгалузі, важливе значення має вирішення проблеми поліпшення якісних характеристик матеріальних ресурсів, що використовуються, їх комплексної переробки, оскільки зниження рівня матеріальних витрат в цілому по промисловості на 1%, приводить до зниження загальних витрат виробництва більш як на 0,7%. Це свідчить про визначальний вплив матеріальних витрат на рівень собівартості продукції. Відходи – немінучі супутники випуску продукції. Саме тому рибопереробні підприємства мають раціонально використовувати сировину і здійснювати облік відходів, який забезпечується достовірним визначенням фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом рибної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення та обліку виробничих відходів приділено значну увагу у фундаментальних дослідженнях вітчизняних авторів, а саме М. Воскобойніка, Л. Ганечка, В. Громова, З. Гуцайлюка, М. Денщикова, А. Ліфанчика, С. Максимова, О. Сайко, В. Сопка, А. Храмцова, Л. Чернюка та ін.

Однак проблема методики та організації обліку відходів існує не тільки на теоретичному рівні, а й у обліковій практиці багатьох підприємств. Слід зазначити, що в умовах функціонування ринкових відносин в економіці України, коли основною метою виробництва є мінімізація витрат з метою одержання максимального прибутку, роль контролю за виробничими відходами зростає.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити та проаналізувати поняття відходів та удосконалити методику їх облікового відображення на рибопереробних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для чіткого розуміння сутності такого поняття, як «відходи», необхідно провести детальне дослідження цього питання. Окремі економісти, такі як О.А. Новиков та Г.А. Маховиков, вважають, що відходи – це вторинні матеріальні ресурси або вторинна сировина, які завдяки процесу відновлення споживчої вартості пере-

творюються в новий предмет праці, здатний максимально задовольнити потреби нового процесу виробництва [1].

Аналогічну думку висловлюють інші науковці, зазначаючи, що з розвитком науково-технічного прогресу кількість речовин, що сьогодні називаються відходами, буде зменшуватися, бо з'являються технології, сировиною для яких є відходи, що утворилися раніше. У такому випадку це вторинні матеріальні ресурси [3].

Характеристику вторинних ресурсів наведено в економічній енциклопедії, де вказується, що це:

- використовувані матеріальні ресурси або їх частина, які знову залучаються у виробництво;
- відходи одного виробництва, що використовуються в іншому виробництві [4].

Слід зазначити, що використання вторинних матеріальних ресурсів необхідно відрізнити від використання технологічних залишків матеріалів, які зберегли свої вихідні споживчі властивості і можуть бути повторно залучені у виробництво основної продукції.

Нормативне регулювання утворення відходів здійснюється Законом України «Про відходи» від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР (далі – Закон), згідно якого під відходами розуміють будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися у процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості і не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення. Згідно положень вищезазначеного Закону, ті відходи, що можуть бути утилізовані та перероблені і для цього в Україні існують відповідні технології та виробничо-технологічні і/або економічні передумови, визнаються вторинною сировиною [5].

Розкриття економічного змісту таких термінів, як «відходи», «відходи виробництва», «вторинні матеріальні ресурси», «вторинна

сировина», наведено у Державних стандартах України (далі – ДСТУ) (табл. 1).

Проаналізувавши дані таблиці 1, варто зробити висновок про те, що відходи виробництва на промислових підприємствах, де здійснюється комплексна переробка сировини, можна розглядати як вихідну сировину і матеріали для подальшого їх використання.

Побудова обліку відходів потребує насамперед визначення об'єкту, який забезпечує здійснення діючого обліку і контролю за всіма циклами виробничого процесу. До відходів рибопереробних підприємств відносять голови, кістки, шкіру, плавники, ікру, молоко, луску, візігу (це біла довга жила, яка знаходиться в хрящовому хребті стерляді), хрящі, жир. Загальна кількість відходів, у тому числі харчових, залежить від виду, розміру риби і ступеня її обробки. Найбільшу кількість відходів одержують при обробці риби на філе без шкіри і кісток. Так, при використанні спеціальних агрегатів для обробки, наприклад, сардини відходи становлять від 38,2 до 40% маси риби, в тому числі голови – від 26,9 до 31,3% і нутрощі – від 4,9 до 8,7%.

Варто визначити варіанти використання даних відходів для потреб власного виробництва:

- використання обрізків риби дорогих сортів для виготовлення асорті рибного (що значно дешевше за вихідну сировину);
- в залежності від виду риби відходи можуть використовуватися як для приготування бульйонів, так і бути складовою частиною до деяких напівфабрикатів (для приготування заливки на 1000 облікових банок витрачають близько 70 кг відходів);
- ікру та молоко використовують для запікання, паштетів, форшмаків, освітлення рибного бульйону;

При сортуванні і збиранні готової рибної продукції зазвичай утворюються відходи у вигляді рваної, дрібної або несортової риби, що не задовольняє вимогам стандартів, що

Таблиця 1

Характеристика понять «відходи», «відходи виробництва», «вторинні матеріальні ресурси», «вторинна сировина» згідно ДСТУ

№ п/п	Джерела	Визначення
1	1 ДСТУ 25916-83 «Ресурси матеріальні вторинні. Терміни і визначення» [6]	Відходи виробництва – це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що утворилися під час виробництва продукції або виконання робіт і втратили цілком або частково вихідні споживчі властивості.
		Вторинні матеріальні ресурси – відходи виробництва та споживання, що утворюються в народному господарстві.
		Вторинна сировина – вторинні матеріальні ресурси, які в даний час можуть повторно використовуватися у народному господарстві.
2	ДСТУ 2431-94 «Відходи текстильні. Терміни та визначення» [7]	Відходи – це залишки сировини, які утворюються в процесі виготовлення продукції, що не повністю втратили споживчу цінність початкової сировини і які можуть бути використані в народному господарстві як сировина чи добавки до неї.
3	ДСТУ 2156-93 «Безпечність промислових підприємств. Терміни та визначення» [8]	Відходи виробництва – частина основних чи допоміжних ресурсів, що не використовується або утворюється в технологічному процесі, яка виводиться з процесу з метою розсіяння, захоронення в природному середовищі, рекуперації або утилізації.

пред'являються до готової продукції; ці відходи використовуються для виробництва кормових і технічних продуктів.

Обов'язковість оприбуткування відходів з виробництва є однією з умов їх подальшого ефективного використання. Крім того, повнота оприбуткування має безпосередній вплив на зниження витрат, пов'язаних з виробництвом основної продукції. Первинний облік у сфері поводження із відходами повинен: «забезпечувати прив'язаний до конкретних дат та конкретного місця (об'єкта) облік кількості та типів відходів, що утворюються, одержуються від інших власників, утилізуються, передаються іншим власникам тощо; базуватися у частині технологічних процесів та властивостей відходів на інвентаризації та ідентифікації, відходів; мати обґрунтовану за складністю форму» [2].

Зокрема, на рибопереробних підприємствах одержання відходів спочатку документується накладною-вимогою на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (форма № М-11). Накладна-вимога складається у двох примірниках і підписується особою, що передає зазначені запаси, та їх одержувачем.

Наступним кроком при побудові обліку відходів потрібно визначитися з рахунком, який надасть можливість узагальнювати інформацію про утворення та використання відходів.

Дослідження праць вчених-економістів свідчать про відсутність єдиного підходу до відображення відходів на рахунках бухгалтерського обліку. Перша група науковців [10–13] пропонує для ведення обліку відходів використовувати субрахунки третього порядку, відкритих до рахунку 20 «Виробничі запаси». Однак, на думку С.С. Дикого, ведення обліку відходів на одних субрахунках разом з повноцінними матеріалами створює можливість у результаті безгосподарності чи в конкретних цілях відносити до відходів повноцінні матеріали [14]. Друга умовна група науковців [2; 15–17] вважають за доцільне обліковувати відходи на окремому балансовому рахунку, що сприятиме формуванню об'єктивної інформації про них. Інші вчені-економісти пропонують використовувати для обліку відходів окремий позабалансовий рахунок.

Ураховуючи технологічні особливості рибопереробних підприємств, зокрема, можливість використання відходів у власному виробництві, їх доцільно розглядати як вторинні матеріальні ресурси. Тому, підтримуючи пропозиції вчених [2; 15–17], пропонуємо ввести окремий рахунок 29 «Відходи виробництва» із відповідними аналітичними рахунками для ведення обліку відходів на підприємствах з переробки риби:

- 291 «Обрізки»;
- 292 «Зворотні відходи»;
- 292.1 «Голови, кістяк, плавці, шкіра»;
- 292.2 «Жири»;
- 292.3 «Ікра та молоко»;
- 292.4 «Луска, візіга, хрящі»;
- 293 «Інші вторинні матеріальні ресурси».

При організації обліку відходів важливим питанням є визначення порядку їх оцінки у зв'язку з тим, що вони утворюються паралельно з виходом готової продукції та формуванням незавершеного виробництва, зменшуючи вартість останніх. Основна складність тут полягає в тому, що одержання відходів не є метою виробництва і на їх створення спеціально працю не витрачається. Існують різні позиції щодо оцінки виробничих відходів у нормативних документах, що спричиняє питання у практиків і дослідження науковців. Оцінка відходів виробництва, як складової частини запасів підприємства, регулюється П (С)БО 9 «Запаси», яким встановлено, що вони можуть бути оцінені за чистою вартістю реалізації або первісною вартістю, тобто вартістю, за якою можна придбати такі відходи. Пунктом 11 П (С)БО 16 «Витрати» передбачена оцінка виробничих відходів за справедливою вартістю або за ціною їх можливого використання. Вважаємо, що для оцінки виробничих відходів, що підлягають переробці, необхідно застосовувати наступний спосіб: ціна їх можливого використання (для відходів виробництва, які будуть використані в середині підприємства у якості вторинної сировини).

Прийняття ефективних управлінських рішень щодо зниження собівартості продукції потребує отримання повної, своєчасної та достовірної інформації щодо відходів виробництва. Можна погодитися з думкою О. Сайко [10] про те, що необхідно вдосконалити спеціальні форми облікових документів для накопичення інформації про утворення, використання, наявність та залишки відходів. Така інформація має бути уніфікована за основними показниками, проте спеціалізована відповідно до галузі. Це дасть змогу отримувати необхідні дані про відходи та управляти процесом їх подальшого споживання.

Бухгалтерія повинна формувати інформацію про величину та вартість відходів за їх видами, видами продукції або матеріалами, з яких вони одержані, місцями виникнення та й взагалі про їх рух. Це зумовлює необхідність розроблення облікового регістра з метою підвищення аналітичності інформації про відходи. Тому, використовуючи модель відомості, розробленої З.В. Гуцайлюком [2] та враховуючи специфіку роботи рибопереробних підприємств, запропоновано відомість аналітичного обліку відходів (табл. 2).

Розроблена форма відомості надасть можливість відображати відходи в розрізі видів, зазначаючи назву та шифр аналітичного рахунку, на якому вони обліковуються, вартість оприбуткованих та відпущених у виробництво відходів, залишок відходів рибного виробництва на кінець кожного дня. Що, враховуючи швидке псування рибної сировини, надасть повноцінну інформацію про величину та вартість відходів.

Висновок. Одним із найважливіших завдань рибопереробних підприємств є раціональне використання сировини шляхом комплексної

Таблиця 2

Відомість аналітичного обліку відходів за січень 2015 р.

Назва	Шифр аналіт. рах.	Залишок на поч. дня, грн.	Оприбутковано за день, грн. В дебет рах. 29 «Відходи виробництва»		Всього оприбутковано відходів, грн.	Використано за день, грн. З кредита рах. 29 «Відходи виробництва»			Всього використано відходів, грн.	Залишок на кін. дня, грн.
			23.01 «Рибний цех»	...		23.03 «Кулінарний цех»	94	...		
Обрізки	291	17,95	263,79		263,79	256,15			256,15	25,59
....										
Разом, грн	X

Джерело: запропоновано автором

переробки риби. Облік відходів як вторинної рибної сировини забезпечується достовірним визначенням фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом рибної продукції, контролем використання матеріальних ресурсів і грошових коштів. А впровадження запропонованої відомості обліку відходів та виділення відповідних рахунків бухгалтерського обліку дозволить сформувати комплексну інформаційну базу для управління відходами підприємства й, відповідно, підвищити ефективність та результативність господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Новиков О.А. Цены на вторичные материальные ресурсы: [учебное пособие] / О.А. Новиков, Г.А. Маховиков. – Л.: ЛФЭИ, 1990. – 78 с.
- Гуцайлюк З.В. Проблеми організації та методики бухгалтерського обліку у харчових виробництвах / З.В. Гуцайлюк // Науково-практичне видання Незалежний аудитор. – 2013. – № 3. – С. 8–13.
- Пилипів Н.І. Облік виробничих відходів як передумова їх ефективного використання (на прикладі комплексних деревообробних виробництв) / Н.І. Пилипів, Ю.В. Максимів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 29–40.
- Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1; відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
- Про відходи. Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0>.
- ДСТУ 25916-83 Ресурси матеріальні вторинні. Терміни і визначення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsegost.com/Catalog/39/39216.shtml>.
- ДСТУ 2431-94 Відходи текстильні. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/vidhodi-tekstilni.-termini-ta-viznachennja-std525.html>.
- ДСТУ2156-93 Безпечність промислових підприємств. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://text.normativ.ua/doc3429.php>.
- Цибизова М.Е. Практические аспекты получения структурообразователей из коллагеносодержащего рыбного сырья / М.Е. Цибизова // Вестн. Астраханского гос. техн. ун-та. Серия «Рыбное хозяйство». – 2011. – № 1. – С. 145–151.
- Сайко О.В. Економічна сутність і організація обліку зворотних відходів (на прикладі підприємств молочної промисловості) / О.В. Сайко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 19–24.
- Руденко О.В. Облік і аудит виробництва та операцій з ними на гірично-збагачувальних комбінатах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / О.В. Руденко. – К., 2009. – 24 с.
- Приймачок О.М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання (на прикладі підприємств хлібопекарської промисловості Київської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / О.М. Приймачок. – К., 2005. – 23 с.
- Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: [монографія] / І.В. Замула. – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – 440 с.
- Дикий С.С. Питання покращення обліку відходів та втрат деревини / С.С. Дикий // Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
- Васильєва Л.С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство / [Л.С. Васильева, Д.И. Ряховский, М.В. Петровская]; 2-е изд., испр. – М.: Эксмо, 2009. – 320 с.
- Пилипів Н.І. Облік виробничих відходів як передумова їх ефективного використання (на прикладі комплексних деревообробних підприємств) / Н.І. Пилипів, Ю.В. Максимів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 2. – С. 24–40.
- Должанський А.М. Організація обліку виробничих відходів на поліграфічних підприємствах / А.М. Должанський // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: НЛТУ. – 2012. – № 22 (6). – С. 186–191.

УДК 657.3

Безкоровайна Л.В.*кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ****FEATURES OF NET WORTH ACCOUNTING AT ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

В статті розглянуті різні підходи до визначення сутності власного капіталу, та узагальнено дане поняття. Досліджені складові власного капіталу та їх призначення. Розглянуто порядок відображення інформації про власний капітал на рахунках бухгалтерського обліку, і надані рекомендації щодо ведення аналітичних рахунків, які забезпечать підготовку інформації для складання фінансової звітності підприємства. Досліджено порядок відображення власного капіталу у різних формах фінансової звітності підприємства, та надані рекомендації по обробці і підготовці інформації для її складання з використанням допоміжних таблиць.

Ключові слова: власний капітал, статутний капітал, резервний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток, непокритий збиток, вилучений капітал, неоплачений капітал, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущности собственного капитала, и обобщено данное понятие. Исследованы составляющие собственного капитала и их назначение. Рассмотрен порядок отражения информации о собственном капитале на счетах бухгалтерского учета, и даны рекомендации по ведению аналитических счетов, которые обеспечат подготовку информации для составления финансовой отчетности предприятия. Исследован порядок отражения собственного капитала в различных формах финансовой отчетности предприятия, и даны рекомендации по обработке и подготовке информации для ее составления с использованием вспомогательных таблиц.

Ключевые слова: собственный капитал, уставный капитал, резервный капитал, дополнительный капитал, нераспределенная прибыль, непокрытый убыток, изъятый капитал, неоплаченный капитал, финансовая отчетность.

ANNOTATION

In this work different approaches to definition of the essence of net worth are reviewed and the concept is generalized. The procedure of reflection of the information on net worth in accounting vouchers is examined and recommendations on conducting analytical accounts which will provide processing of information for compiling of financial statements of the enterprise are given. The procedure of net worth reflection in different forms of enterprise financial statements is researched and recommendations on processing and preparing of information for its compiling with use of supporting tables are given.

Keywords: net worth, authorized capital, reserved capital, accessory capital, retained earnings, uncovered loss, withdrawn capital, unpaid capital, financial statement.

Постановка проблеми. Сучасні непрості умови функціонування вітчизняних підприємств призводять до виникнення проблем, пов'язаних з забезпеченням стабільності та стійкості їх роботи. Власний капітал підприємства є головною складовою його загального потенціалу. Структура і динаміка власного капіталу є одними з найважливіших показників, що визначають фінансовий стан підприємства.

Інформація, необхідна для ефективного управління власним капіталом підприємства, акумулюється системою бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Повне розкриття інформації про формування і використання власного капіталу сприятиме підвищенню достовірності інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Протягом останніх років внесені певні зміни в порядок відображення в обліку власного капіталу підприємства в обліку і звітності, які спрямовані на наближення НП (С)БО до МСФЗ. Це потребує детального аналізу і оцінки змін, що відбулися в обліку, виділення існуючих проблем обліку та пошуку шляхів удосконалення обліку власного капіталу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам обліку формування та використання власного капіталу присвячені праці таких провідних вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, М.С. Пушкар, В.Ф. Палій, В.В. Сопко та ін. І хоча проблемам обліку власного капіталу присвячено багато праць, й нині існує проблема удосконалення методології бухгалтерського обліку власного капіталу з урахуванням сучасних вимог обліку та міжнародного досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Подальший розвиток теоретичних та практичних основ бухгалтерського обліку власного капіталу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути особливості методології обліку власного капіталу, необхідно визначити сутність даної економічної категорії. Існують різні підходи до визначення поняття «власний капітал». У таблиці 1 представлені основні з них.

Усі зазначені вище підходи до тлумачення сутності власного капіталу характеризують його з різних сторін: призначення джерел формування, складових частин та напрямків використання. Узагальнюючи наведені визначення, можна сформулювати наступне поняття: власний капітал – це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.

Таблиця 1

Визначення поняття «власний капітал»

Автор	Визначення
Ф.Ф. Бутинець [1, с. 742]	Власний капітал – загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів.
О.Й. Вівчар [2, с. 146]	Власний капітал – сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображена в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу, що знаходиться в електронній (статутний капітал, додатковий капітал, резервний фонд) та нефондовій (нерозподілений прибуток) формах, і належить йому на правах власності, господарського ведення і повного розпорядження.
С.Ф. Голов [3, с. 803]	Власний капітал формується акціями, тобто коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані їм акції.
Т.А. Городня [4, с. 250]	Власний капітал – нагромадження шляхом збереження запасу економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику і ліквідності.
В.В. Сопко [5, с. 85]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесени засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку.
О.О. Терещенко [6, с. 13]	Власний капітал – сальдо між загальною сумою активів та позичковим капіталом.
Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко [7, с. 537]	Власний капітал – власні джерела фінансування підприємства, які без зазначення строку повернення внесени його засновниками (учасниками), або суми реінвестованого чистого прибутку, нагромаджені протягом строку існування підприємства, а також дарчий капітал.
Н.М. Ткаченко [8, с. 623]	Власний капітал – це власні джерела підприємства, які без визначення строку повернення внесени засновниками або залишені ними на підприємстві з оподаткованого прибутку.

На законодавчому рівні поняття «власний капітал» закріплене у НП (С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [9]. Так, під власним капіталом розуміється частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Дане визначення відображає порядок розрахунку власного капіталу, але не розкриває джерел формування та напрямків використання власного капіталу.

В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку не використовується такий термін, як «власний капітал», еквівалентом до нього в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (netassets).

Для більш повного розкриття сутності власного капіталу необхідно визначитись з його складовими. Власний капітал складається з таких капіталів:

- зареєстрований (пайовий) капітал;
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток);
- вилучений капітал;
- неоплачений капітал.

Ці складові показують суму, яку власники передали в розпорядження підприємства як внески, чи залишили у формі нерозподіленого прибутку. Всі ці види капіталу можна умовно поділити на три групи (табл. 2).

Кожен з видів власного капіталу виконує різні функції. Зареєстрований (пайовий) капітал характеризує величину статутного або пайового чи іншого зареєстрованого капіталу відповідно до законодавства і установчих документів, а

також внески до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу. У бухгалтерському обліку його величина відображена на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал».

Таблиця 2

Структура власного капіталу

Вкладений капітал	Накопичений капітал	Регулюючий капітал
Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал в дооцінках	Вилучений капітал
	Додатковий капітал (за вирахуванням іншого вкладеного капіталу)	
Інший вкладений капітал	Резервний капітал	Неоплачений капітал
	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	

Статутний капітал, облік якого ведеться на субрахунку 401 «Статутний капітал», відображає величину зареєстрованого статутного капіталу товариств, державних і комунальних підприємств.

Пайовий капітал, облік якого ведеться на субрахунку 402 «Пайовий капітал», відображає суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами.

Зареєстрований капітал інших підприємств, зокрема приватних, формування якого передбачено в установчих документах, відображається на субрахунку 403 «Інший зареєстрований капітал».

У відповідності до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [10], при відображенні зареєстрованого капіталу на субрахунку 404 «Внески у незареєстрований статутний капітал» показується сума незареєстрованого статутного капіталу. Однак якщо підприємству відмовили у реєстрації такого статутного капіталу, він підлягає поверненню власникам, тому такий капітал нелогічно відносити до зареєстрованого капіталу і відображати на рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». Внески до незареєстрованого статутного капіталу доцільно відображати на окремому рахунку і лише після реєстрації відображати на субрахунку 401 «Статутний капітал».

Інший вкладений капітал включає в себе додаткові внески засновників на добровільних засадах з метою забезпечення розвитку підприємства. Рішення про додаткові внески приймається загальними зборами колективу. Додаткові внески не збільшують суму зареєстрованого капіталу, не порушують співвідношення часток у статутному капіталі і не реєструються в державних органах. В обліку такий вид капіталу відображається на субрахунку 422 «Інший вкладений капітал».

У процесі господарської діяльності підприємства можуть накопичувати власний капітал в результаті різних господарських операцій. Так, на підприємстві може формуватись капітал в дооцінках за рахунок проведення дооцінок необоротних активів та фінансових інструментів.

Згідно П (С)БО 7 «Основні засоби», підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт [11].

Згідно П (С)БО 8 «Нематеріальні активи», підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок. У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує активного ринку) [11].

Згідно П (С)БО 13 «Фінансові інструменти», облік хеджування грошових потоків здійснюється з урахуванням коефіцієнта ефективності хеджування. При значенні коефіцієнта ефективності хеджування грошових потоків у межах 0,8-1,25 зміна балансової вартості об'єкта хеджування відображається в іншому сукупному доході з одночасною зміною власного капіталу (в частині переоцінки фінансових інструментів) [11].

Відображення дооцінки відповідної групи активів підприємства відбувається на субра-

хунках 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів», 412 «Дооцінка (уцінка) нематеріальних активів», 413 «Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів», 414 «Інший капітал у дооцінках» відповідно.

У корпоративних підприємствах збільшення накопиченого капіталу може відбуватись за рахунок емісійного доходу, який визначається як різниця між продажною вартістю акцій власної емісії та їх номінальною вартістю. Цей вид капіталу відображається на субрахунку 421 «Емісійний дохід».

При формуванні власного капіталу підприємства можуть виникати курсові різниці, викликані коливанням курсів валют, що впливає на величину капіталу підприємства. Вони відображаються на субрахунку 423 «Накопичені курсові різниці».

Якщо на підприємство надходять необоротні активи від інших осіб безоплатно, то вони відображаються як збільшення додаткового капіталу підприємства. При цьому використовується субрахунок 424 «Безоплатно отримані необоротні активи». Залишок додаткового капіталу на цьому рахунку зменшується на суму визнаного доходу протягом строку корисного використання безоплатно одержаних об'єктів необоротних активів і при вибутті таких активів.

Також у додатковому капіталі виділяють інший додатковий капітал, зокрема, капітал у сумі вартості необоротних активів, отриманих за договором оренди цілісних майнових комплексів, що відображається на субрахунку 425 «Інший додатковий капітал».

Резервний капітал – це вид капіталу, призначеного всім типам підприємств. Він являє собою суму резервів, утворених згідно з чинним законодавством або установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Його облік ведеться на рахунку 43 «Резервний капітал».

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – це вид накопиченого капіталу, який являє собою фінансовий результат діяльності підприємства після виплати доходів власникам та формування резервного капіталу. Його облік ведеться на рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». У ньому виділені субрахунки для відображення суми нерозподіленого прибутку – 441, непокритого збитку – 442, а також прибутку, використаного у звітному періоді – 443.

Крім вкладеного і накопиченого капіталів, в бухгалтерському обліку виділяють також «неоплачений» та «вилучений» капітал. Так, вилучений капітал відображає фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених господарським товариством у його учасників. Для його обліку використовується рахунок 45 «Вилучений капітал».

Неоплачений капітал показує заборгованість засновників господарського товариства за внесками до статутного капіталу підприємства.

Його облік ведеться на рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Наявність цих складових частин власного капіталу пояснюється в першу чергу тим, що головним завданням обліку власного капіталу є надання достовірної інформації про наявність реальних активів, що передані підприємству в обмін на корпоративні права або фактично створені в процесі діяльності. Тому дані види капіталу корегують фактичну величину власного капіталу.

Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Інформація про власний капітал представлена у різних формах звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», форма № 4 «Звіт про власний капітал».

У Балансі власний капітал відображається у першому розділі пасиву. При заповненні статей Балансу в них переносяться залишки відповідних рахунків (табл. 3).

Таблиця 3

Взаємозв'язок статей I розділу пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) з рахунками бухгалтерського обліку

Назва статті	Код рядка	Код рахунка
Зареєстрований капітал	1400	40 (без урахування субрахунка 404)
Капітал у дооцінках	1405	41
Додатковий капітал	1410	42
Резервний капітал	1415	43
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	441 (442)
Неоплачений капітал	1425	46
Вилучений капітал	1430	45

У Звіті про фінансові результати інформація про власний капітал представлена у розділі II «Сукупний дохід». Сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

При заповненні відповідних рядків II розділу Звіту про фінансові результати використовуються залишки відповідних рахунків (табл. 4).

Найбільш повно наявність та зміни у власному капіталі представлені у Звіті про власний капітал. При заповненні даної форми звітності частина інформації переноситься з інших форм звітності, а саме: залишок за видами власного капіталу на початок і кінець року – з Балансу; чистий прибуток та інший сукупний дохід за звітний період – зі Звіту про фінансові результати. Однак у Звіті про власний капітал представлена інформація стосовно розподілу прибутку, внесків учасників та вилучення капіталу, для представлення якої потрібна попередня підготовка і відповідна обробка бухгалтер-

ської інформації. Для спрощення цієї роботи пропонується складання допоміжної таблиці за формою, що представлена в таблиці 5.

Таблиця 4

Взаємозв'язок статей II розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) з рахунками бухгалтерського обліку

Стаття	Код рядка	Код рахунка або порядок розрахунку
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	411, 412
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	413
Накопичені курсові різниці	2410	423
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	Обороти по субрахунку 425 (в частині частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств)
Інший сукупний дохід	2445	42 (без урахування субрахунка 423)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	p.2400+p.2405+p.2410+p.2415+p.2445
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	p.2450*0,18
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	p.2450–p.2455
Сукупний дохід	2465	p.2350+p.2355+p.2460

Для більшої наочності інформації на рахунках бухгалтерського обліку пропонується введення наступних аналітичних рахунків:

– до субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»:

443.1 «Прибуток, використаний для виплати дивідендів»;

443.2 «Прибуток, використаний для поповнення зареєстрованого капіталу»;

443.3 «Прибуток, використаний для поповнення резервного капіталу»;

– до субрахунку 451 «Вилучені акції»:

451.1 «Акції, вилучені з метою анулювання»;

451.2 «Акції, вилучені з метою перепродажу»;

– до субрахунку 452 «Вилучені вклади та паї»:

452.1 «Частки, вилучені з метою анулювання»;

452.2 «Частки, вилучені з метою перепродажу».

Це допоможе скоротити час на збір інформації, необхідної для заповнення відповідних статей Звіту про власний капітал.

Висновки. Отже, власний капітал – це власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі.

Таблиця 5
Допоміжна таблиця для складання
Звіту про власний капітал

Назва статті звіту	Код рядка	Інформація бухгалтерського обліку необхідна для заповнення рядка
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 443 – К 671
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 443 – К 40
Відрахування до резервного капіталу	4210	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 443 – К 43
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 30,31,10,20 та ін. – К 40 (крім 404)
Погашення заборгованості з капіталу	4245	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 30,31,10,20 та ін. – К 46
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	4260	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 45 – К 30,31
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 30,31 – К 45
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 40 – К 45
Вилучення частки в капіталі	4275	Сума за бухгалтерською проводкою: Д 40 – К 672

Складові власного капіталу можна поділити на три групи: вкладений, накопичений та регулюючий капітал. Кожен із видів капіталу виконує свої функції.

В бухгалтерському обліку для відображення інформації про власний капітал використовуються рахунки IV класу. Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності. Інформація про власний капітал представлена у різних формах звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про

сукупний дохід)», форма № 4 «Звіт про власний капітал».

Для забезпечення більш точної інформації доцільним є внесення певних змін та доповнень до Плану рахунків, а саме: внески у незареєстрований статутний капітал відображати не на субрахунку 404, а на окремому рахунку; до субрахунку 443 відкрити три аналітичні рахунки за напрямками використання прибутку; до субрахунків 451 та 452 відкрити аналітичні рахунки виходячи з мети вилучення акцій та часток.

Для зручності заповнення форм звітності доцільно використовувати допоміжні розрахункові таблиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник]; за ред. Ф.Ф. Бутиця; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
2. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19 (5). – С. 146–150.
3. Голов С.Ф. Фінансовий облік / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
4. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18 (10). – С. 250–253.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
7. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 672 с.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України / Н.М. Ткаченко. – К.: А.С.К., 2000. – 784 с.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
10. Наказ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування», затверджений Міністерством фінансів України 30.11.1999 № 291, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 892/4185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.

УДК 657.6:631.162

Белінська С.М.

кандидат економічних наук,

доцент (б.в.з.) кафедри обліку і аудиту

Чорноморського державного університету імені Петра Могили

РОЗВИТОК АУДИТОРСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF AUDIT SERVICE OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті обґрунтовано доцільність виділення аграрного аспекту аудиторської діяльності по обслуговуванню підприємств аграрного сектора економіки, та визначені шляхи розвитку аудиту в аграрному секторі економіки України. Доведено, що сучасний підхід до формулювання визначення аудиту повинен ґрунтуватися на розумінні його економіко-правової сутності, розвиток аудиту є невід'ємним елементом інфраструктури ринкової економіки, який зумовлюється рядом чинників.

Ключові слова: аграрний сектор, облік, аудит, аудитор, економіка, інфраструктура ринкової економіки, чинники, аудиторська практика, макрорівень, мікрорівень, аграрний сектор, внутрішній контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность выделения аграрного аспекта для аудиторской деятельности по обслуживанию предприятий аграрного сектора экономики, и определены пути развития аудита в аграрном секторе экономики Украины. Доказано, что современный подход к формулировке определения аудита должен основываться на понимании его экономико-правовой сущности, развитие аудита является неотъемлемым элементом инфраструктуры рыночной экономики, который обуславливается рядом факторов.

Ключевые слова: аграрный сектор, учет, аудит, аудитор, экономика, инфраструктура рыночной экономики, факторы, аудиторская практика, макроуровень, микроуровень, аграрный сектор, внутренний контроль.

ANNOTATION

The feasibility of the agricultural aspect's allocation for the audit activities in service of agriculture enterprises is grounded and the ways of auditing development in the agricultural sector of Ukraine is defined. It is proved, that the modern approach to the formulation of the audit definition should be based on an understanding of its economic and legal entities. Existing law treats the audit solely as a service in all material aspects that contradicts several provisions of the classical economic theory.

Keywords: agriculture, accounting, auditing, auditor, economy, market economy infrastructure, factors, audit practice, macro level, micro level, agriculture, internal control.

Постановка проблеми. Перехід до ринкових відносин впродовж останніх років супроводжувався значними труднощами для більшості підприємств аграрної галузі через скорочення структур відомчого контролю, бухгалтерських служб, відсутність коштів на проведення фінансово-економічної роботи з боку держави, а особливо через відтік економічних кадрів у більш прибуткові сфери діяльності. Особливо гостро ця проблема відчувається в умовах впровадження Податкового кодексу України та міжнародних стандартів фінансової звітності, що застосовують при складанні фінансової звітності та консолі-

дованої фінансової звітності для тих чи інших суб'єктів підприємницької діяльності.

Розвиток системи незалежного аудиторського обслуговування аграрного сектора економіки повинний забезпечити подолання цих труднощів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та розвитку аудиту в Україні, методичні питання здійснення аудиту висвітлені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, в Україні питанням методології та організації аудиту присвячені праці О.Ю. Редька, Н.І. Дорош, організації і технології аудиторської діяльності – В.П. Бондаря, загальна характеристика стану та перспективи розвитку аудиту в Україні висвітлені у працях О.А. Петрик. В даних дослідженнях фокус спрямований на загальні аспекти аудиту, виходячи із положення, що підходи в аудиті єдині для всіх галузей і його методи і прийоми можуть використовуватися щодо будь-якої сфери провадження підприємницької діяльності без врахування специфіки галузі. Проте в ряді досліджень К.П. Дудка, О.Г. Пономаренко та ін. зроблено спроби вирішення окремих проблем аудиту в аграрному секторі економіки України. Це свідчить про певні невизначеності щодо комплексного вирішення проблеми аудиторського забезпечення діяльності аграрних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування об'єктивної необхідності аудиторської діяльності підприємств аграрного сектора економіки. Довести необхідність виділення аграрного аспекту аудиторського обслуговування підприємств аграрного сектора економіки. Визначити пріоритетні напрями розвитку аудиту в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційні процеси у світовій економіці передбачають перебіг капіталу до підприємств, які гарантують найефективніший спосіб його використання. Це зумовлює зростання інтересу до інформаційної основи прийняття обґрунтованих управлінських рішень фінансової звітності та підвищення вимог до її якісних характеристик. Незважаючи на перманентну модернізацію національної системи фінансово-господарського контролю, формування цілісної системи аудиту

в аграрному секторі економіки не завершено. Необхідність суспільного незалежного контролю функціонування підприємницьких структур недержавної форми власності в аграрному секторі економіки України доводить об'єктивно існуючу потребу в розширенні галузевого ринку аудиторських послуг.

Сучасний аудит повинен ґрунтуватися на розумінні його економіко-правової сутності. Чинне законодавство трактує аудит виключно як послугу, що суперечить ряду положень класичної економічної теорії. Водночас ототожнення договору на проведення аудиту з договором підяду є неможливим з причини невідповідності аудиторської перевірки сутнісним характеристикам категорії «робота». Розуміння економіко-правової сутності аудиту може бути використано при формуванні законодавчої ініціативи та створює передумови для адекватного позиціонування договору на проведення аудиту серед видів господарських договорів, тлумачення його предмету і врегулювання спорів між аудитором та замовником з приводу якості аудиту.

Аналіз світової аудиторської практики виявив, що уніфікованими критеріями для визначення об'єктів обов'язкового аудиту є показники чисельності працюючих, вартості активів, обсягу виручки від реалізації у звітному році. Однак галузева специфіка аграрного сектору не дозволяє застосувати означені критерії: чисельність працівників визначається залежно від рівня механізації технологічних процесів та підлягає сезонним коливанням; баланс більшості аграрних підприємств практично «порожній», а їх майновий та земельний потенціал сформовано на основі орендованих засобів; безгрошові розрахунки та режим послабленого податкового контролю за доходами агроформувань анулюють такий критерій, як виручка.

При визначенні економічної ефективності розширення кола суб'єктів обов'язкового аудиту в аграрному секторі економіки слід застосувати підхід, що базується на співвідношенні вартісного виразу фінансових ризиків, обчислених аудитором, разом з сумою донарахованих виплат власникам землі і майна до витрат на проведення аудиту. У подальшому такі розрахунки підлягають обов'язковому коригуванню на величину вартісного виразу ефекту від пропозицій аудитора по вдосконаленню системи обліку і внутрішнього контролю замовника.

Якісна характеристика соціальної ефективності запровадження обов'язкового аудиту виражається у збільшенні поінформованості власників та можливості відслідковувати та вчасно приймати рішення щодо керованості використання майна та землі; підвищенні мотивації населення у реалізації своїх рішень; ініціюванні змін у методах господарювання; забезпеченні захисту майнових інтересів селян.

Аудиторська діяльність щодо обслуговування агропромислового комплексу передбачає здійс-

нення аудиту фінансової звітності підприємств галузі, надання супутніх послуг, що включають організаційне і методичне забезпечення суб'єктів господарювання консультаціями та послугами з питань бухгалтерського обліку, оптимізації оподаткування, складання фінансової та інших видів звітності, аналізу фінансово-господарської діяльності, супроводження трансакцій, що відносяться до зовнішньоекономічної діяльності та залучення інвестицій, в тому числі іноземних, розробки стратегічних фінансових планів розвитку бізнесу, впровадження ефективних підходів до організації та здійснення внутрішнього контролю, а також здійснення інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності в галузі.

В останні роки зниження ролі бухгалтерського обліку в формуванні системи економічної інформації підприємства, орієнтування лише на правила податкового законодавства спричинило досить вагоме зниження кваліфікації економічних кадрів підприємств. До того ж і податкові інспектори наразі не володіють відповідними знаннями з бухгалтерського обліку, інформація якого з прийняттям Податкового кодексу стає вихідною точкою для розрахунку податкових зобов'язань. Це призводить до того, що на початкових етапах неминучими можуть виявитися суперечності та непорозуміння застосування бухгалтерських правил через недостатню компетенцію в даних питаннях як спеціалістів підприємств, так і працівників податкових інспекцій на місцях.

Наближення аудиторських служб до суб'єктів господарювання, в прямому та переносному сенсах, дасть можливість оперативно доводити до них нормативно-правову та інформаційну бази і таким чином подолати традиційне відставання аграрної галузі в сферах обліку, фінансів, оподаткування, іншій економіко-правовій діяльності.

Україна визнається міжнародною спільнотою як розвинута аграрна держава, що має потребу та можливість залучення іноземних і вітчизняних інвестицій в аграрному секторі економіки. Розміщення інвестицій, у відповідності з міжнародними стандартами, вимагає як проведення власне аудиту, так і використання при цьому різнобічних аудиторських послуг. Розвиток галузі неможливий без участі її підприємств на кредитному, валютному ринках, ринку термінових (ф'ючерних) угод, цінних паперів, інших фондових ринках, що об'єктивно зумовлює необхідність проведення різноманітних економіко-правових консультацій та підтвердження аудитором публічної звітності аграрних учасників фінансового ринку.

Фінансово-економічна взаємодія окремих підприємств галузі та агропромислового комплексу в цілому з іншими суб'єктами господарювання України і світового товариства зумовлює необхідність проведення на підприємствах аудиту публічної фінансової звітності та іншої

інформації щодо їх фінансово-господарської діяльності. Підтвердження незалежним аудитором фінансової звітності є важливою суспільною місією аудиту як окремого інституту, а на практиці визначає високий рівень прозорості підприємства та забезпечує високий рівень довіри між партнерами по бізнесу, державою та підприємством, менеджментом та власниками, тобто, в широкому розумінні, довіру суспільства до економічної інформації, що наведена у фінансовій звітності підприємства.

Реформування власності призводить до появи значного прошарку власників агропромислових підприємств. Місце незалежного аудиту безпосередньо на стадії приватизації полягає в забезпеченні достовірної інформації для об'єктивної оцінки майна та землі, захисті інтересів сільськогосподарських товаровиробників в процесі приватизації переробних, сервісних, торговельних підприємств аграрного сектора економіки, захисті інтересів працівників, пенсіонерів в ході персоніфікації активів приватизованих підприємств.

Після здійснення приватизації власник залучає аудитора для об'єктивної оцінки правильності процесів перерозподілу власності та формування контрольних пакетів акцій у певних фізичних чи юридичних осіб. Немаловажне значення для власників має незалежна оцінка фінансово-господарських результатів діяльності керівництва підприємства за звітний період, правомочність розподілу і використання ним отриманих доходів. На цій стадії аудит забезпечує правове формування на підприємствах аграрного сектора економіки власників з контрольними долями в статутних фондах, що сприятиме комерційному успіху галузі в ринкових умовах.

Основою аудиторського обслуговування діяльності підприємств аграрного сектора економіки є загальні принципи, визначені законодавчими та нормативними документами, що регулюють аудиторську діяльність в Україні та міжнародні стандарти аудиту, які прийняті до застосування Аудиторською палатою України. Разом з тим, не викликає сумнівів і той факт, що на організацію та методологію аудиту значний вплив має специфіка галузі, яка в аграрному секторі визначається наступними особливостями:

- наявністю спеціальних пільгових режимів оподаткування господарюючих суб'єктів;
- правовим статусом аграрних підприємств, галузевих та продуктових об'єднань і фінансової інфраструктури аграрного сектора економіки;
- наявністю специфічних об'єктів обліку аграрних підприємств, таких як земля, сільськогосподарська продукція, біологічні активи і т.п.;
- обліку сільськогосподарського виробництва та визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності;
- обліку переробки сільськогосподарської продукції на умовах поставок давальницької сировини;

– приватизації майна сільськогосподарських підприємств та підприємств переробки, сервісу, торгівлі;

– становлення та функціонування внутрігосподарських майнових, земельних відносин та їх обліку.

Варто зазначити, що необхідність виділення специфічних підходів до аудиту в сільському господарстві підтверджується наявністю методичних напрацювань зарубіжних бухгалтерських організацій, наприклад, Американського інституту сертифікованих публічних бухгалтерів [4].

Зазначене вище дає підстави виділити аграрний аспект аудиторської діяльності, що дасть можливість більш якісно забезпечити аграрний сектор аудиторськими послугами, підготовкою кадрів з відповідною спеціалізацією, в тому числі внутрішніх аудиторів, а також методичними розробками та інформаційними ресурсами, що стосуються специфіки аудиту в аграрному секторі.

Аудиторське обслуговування аграрного сектору має представляти собою не просто одноразове здійснення перевірки фінансової звітності за відповідний звітний рік, а перш за все аудиторське супроводження аграрних суб'єктів господарювання протягом всього періоду діяльності. Це потребує досить близького розміщення аудиторських структур до підприємств, що визначає одну з головних особливостей формування системи незалежного аудиту в галузі. При цьому слід враховувати такі фактори, як брак часу для самостійного (природного) становлення аудиторських фірм в аграрних регіонах; специфіка галузі, що зумовлює здійснення аудиторських послуг за помірними цінами; неможливість використання аудитором висококваліфікованих спеціалістів зі знанням специфіки галузі аграрного сектора економіки районного та обласних рівнів через їх відсутність (відтік в більш прибуткові сфери діяльності, про що відмічалось раніше).

Подолання вказаних труднощів можливе через спільну ініціативу Мінагропроду України та Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України з її науково-навчальним центром – Інститутом обліку і фінансів по організації роботи з підготовки кадрів з числа ревізорів, бухгалтерів, економістів, юристів управлінь агропромислового розвитку, виробничих об'єднань та інших підприємств та установ для роботи аудиторами. Останнє має сприяти прискоренню формування незалежних аудиторських фірм для обслуговування аграрного сектору.

Вибір аудиторами, що спеціалізуються на аграрному секторі, організаційних формувань своєї діяльності здійснюється з врахуванням законодавчо встановлених вимог. Проте найбільш ефективним є якнайшвидше становлення великих аудиторсько-консалтингових структур на рівні областей та створенні єдиного Методичного центру з аграрного аудиту.

Засновані на рівні областей аудиторські фірми формують власні філіали чи відокремлені підрозділи в районах. Виконання функцій Методичного центру аграрного аудиту доцільно покласти на Федерацію аудиторів, бухгалтерів і фінансистів аграрного сектора економіки України, враховуючи її громадський статус, науковий потенціал та наявність територіальних відділень майже у всіх областях України.

Варто відзначити, що запропонований підхід формування системи незалежного аудиту в аграрній галузі не суперечить діяльності Співки аудиторів України та Аудиторської палати України, а направлений суто на інформаційно-методичне забезпечення аудиторської діяльності в аграрному секторі та захист інтересів аграрних аудиторів і суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки в ринкових умовах.

Аудиторські фірми в своїй діяльності керуються методологічними підходами, що в основному визначені стандартами аудиту та правилами Аудиторської палати України. Крім того, в процесі здійснення аудиту необхідно керуватися основними методологічними підходами, визначеними для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Вони, в свою чергу, мають свої специфічні особливості для окремих галузей господарської діяльності. Тому виникає необхідність розвитку методології аудиту, що визначає специфіку аудиторського обслуговування аграрного сектора економіки.

Виконання функції науково-методичного забезпечення аудиторського обслуговування аграрного сектора економіки доцільно покласти на Методичний центр аграрного аудиту, яким раніше визначено Федерацію аудиторів, бухгалтерів і фінансистів аграрного сектора економіки України спільно з Інститутом обліку і фінансів НААН України. Він формує нормативно-інформаційну базу економіко-правового характеру, проводить її систематизацію, обробку та доводить до потреб користувачів (аудиторських фірм, суб'єктів господарювання та інших зацікавлених сторін) підготовлені на цій базі методики, рекомендації, інформаційні матеріали. Ці інформаційно-методичні ресурси постійно поновлюються, перевіряються на відповідність вимогам нормативно-правових документів і коригуються після апробації в ході практичного здійснення аудиту.

Результати впровадження науково-методичних розробок розглядаються на конференціях, семінарах з аграрного аудиту, що регулярно проводяться Методичним центром. Це стає тією основою для обміну досвідом між суб'єктами аудиторської діяльності, який узагальнюється, знаходить відповідне науково-методичне відображення та пропонується Мінагропроду України для здійснення законодавчої ініціативи, прийняття відповідних підзаконних актів.

З метою якнайшвидшого та ефективнішого науково-методичного забезпечення аудиторського обслуговування аграрного сектора еко-

номіки перед Методичним центром аграрного аудиту першочергово ставляться такі завдання:

- розробка методики аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання в аграрному секторі;

- підготовка рекомендацій для надання аудиторських послуг з питань майнових та земельних відносин, спеціальних режимів оподаткування, обліку давальницьких, товарообмінних (бартерних) та інших операцій;

- підготовка рекомендації щодо аудиторського обслуговування процесів реорганізації підприємств, випуску та обігу цінних паперів, виходу підприємств на міжнародні фінансові ринки через розміщення своїх цінних паперів на зарубіжних торгових площадках.

В подальшому спектр науково-методичного забезпечення аудиту має включати розробки, що стосуватимуться більш різноманітних консалтингових послуг економіко-правового характеру.

Для реалізації та впровадження напрацьованих Методичного центру аграрного аудиту необхідне відповідне кадрове забезпечення аудиту та інформаційно-технічне забезпечення аудиторів.

Кадрове забезпечення аудиторського обслуговування аграрний центр економіки має передбачати:

- перепідготовку висококваліфікованих спеціалістів аграрного сектора економіки для здійснення ними аудиторської діяльності;

- базову підготовку аудиторів при Інституті обліку і фінансів НААН;

- сертифікацію аудиторів у відповідності із законодавством України з аудиту.

З цією метою доцільна спільна діяльність Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів аграрного сектора економіки України, Інституту обліку і фінансів та Національного центру бухгалтерського обліку та аудиту Співки аудиторів України, завданням якої є підготовка спеціалістів зі знаннями специфіки аграрної галузі.

Успішне функціонування аграрного аудиту потребує сучасного інформаційно-технічного забезпечення. При формуванні системи аграрного аудиту велика увага приділяється капітальним вкладенням в сучасні комп'ютерні технології, створення інформаційних баз даних, розвиток мережових технологій та використання Інтернет-ресурсів.

В період стрімкого розвитку глобальної мережі Інтернет та можливостей її використання майже в кожному кочку України саме інформаційні ресурси, пов'язані з цією мережею, мають стати базовими для інформаційного забезпечення розвитку аграрного аудиту.

Для цього Методичним центром з аграрного аудиту створюється потужний Інтернет-ресурс із доступом для користувачів до програмного забезпечення, баз даних методичних розробок Центру, матеріалів та ресурсів Аудиторської палати України, Співки аудиторів України, нормативних документів Кабінету міністрів України та ін.

Висновки. Розвиток аудиту є невід'ємним елементом інфраструктури ринкової економіки. На макрорівні вони визначені зростанням ролі обліку та контролю у вирішенні глобальної проблеми обмеженості ресурсів, демократизацією суспільства, стрімким розвитком інформаційних технологій. На мікрорівні – впливом докорінних економічних реформ на діяльність підприємств аграрного сектору економіки та їх недосконалим обліково-інформаційним забезпеченням. В результаті дослідження особливостей розвитку аграрного сектору економіки в постприватизаційний період, специфіки відносин власності, що склалися в даній галузі, а також особливостей оподаткування та діяльності обґрунтовано необхідність виділення аграрного аспекту аудиторського обслуговування підприємств аграрного сектора економіки. Це дало змогу визначити пріоритетні напрями розвитку аудиту в аграрному секторі, якими є вплив на регулювання аудиту в Україні з метою врахування специфічних особливостей галузі, науково-мето-

дичне забезпечення аудиту в аграрному секторі, кадрове та інформаційне забезпечення. Вказані напрями є базовими складовими системи незалежного аудиту в аграрному секторі економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про аудиторську діяльність. Закон України від 14.09.2006 р. № 140–V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
2. Метелиця В.М. Професійні організації в освіті бухгалтера / В.М. Метелиця // Наукове та професійне забезпечення розвитку обліку та фінансів аграрного сектору економіки в умовах глобалізації. IV Міжнародна науково-практична конференція: зб. тез та виступів 18-19 вересня 2008 р. / відпов. за вип. В.М. Жук. – К.: ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2008. – С. 328–335.
3. Петрик О. Оновлений Закон України «Про аудиторську діяльність»: яким йому бути? / О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 5. – С. 39.
4. Програми сертифікації. Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://federation.faaf.org.ua/content/view/9/31/>.

УДК 657.21:637.51

Борковська В.В.*кандидат економічних наук,**в.о. доцента кафедри обліку і аудиту**Подільського державного аграрно-технічного університету***ОБЛІК І АНАЛІЗ ВИТРАТ, ОБСЯГІВ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ****ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EXPENSES, VOLUME AND RESULTS OF MEAT PRODUCTION****АНОТАЦІЯ**

В сучасних умовах економічної та політичної нестабільності особливо гостро для вітчизняних підприємств постає питання обліку та аналізу витрат виробництва продукції з метою забезпечення безбитковості та прогнозування результату діяльності на майбутнє. В статті досліджені переваги математичних методів аналізу взаємозв'язку змінних та постійних витрат м'ясопереробних підприємств із фактичним обсягом діяльності та плановим прибутком.

Ключові слова: облік, аналіз, витрати, обсяг діяльності, результат діяльності, безбитковість, прогнозування, економічний занепад, м'ясопереробка.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях экономической и политической нестабильности особенно остро для отечественных предприятий возникает вопрос учета и анализа затрат производства продукции с целью обеспечения безубыточности и прогнозирования результата деятельности на будущее. В статье исследованы преимущества математических методов анализа взаимосвязи переменных и постоянных затрат мясоперерабатывающих предприятий с фактическим объемом деятельности и плановой прибылью.

Ключевые слова: учет, анализ, расходы, объем деятельности, результат деятельности, безубыточность, прогнозирование, экономический упадок, мясопереработка.

ANNOTATION

In today's economic conditions and political uncertainty, Ukrainian manufacturers face the issue of accounting and cost analysis in order to ensure profitable meat production and forecast future situation.

Keywords: accounting, analysis, costs, volume of activity, performance, profitability, forecasting, economic decline, meat production.

Постановка проблеми. Історичні події лютого 2014 р. суттєво вплинули на економічний стан країни. Нестабільність політичного курсу держави впродовж останнього року призвела до знецінення національної валюти. Як наслідок, зниження платоспроможного попиту населення на продукцію вітчизняного виробництва додатково підвищило збитковість сільськогосподарської переробки. Особливих збитків зазнали підприємства, що працюють на імпортованій сировині, вартість якої в структурі витрат виробництва в середньому сягає рівня 80–90%. В Хмельницькій області, як і загалом по Україні, більшість м'ясопереробних підприємств працюють із посередниками по закупівлі м'яса на кістках, в блоках, тушах тощо. Це пов'язано із критичним зменшенням виробників сільськогосподарської продукції, зокрема, великої рогатої худоби, що суттєво

скоротило обсяги заготівлі тварин у живій вазі. Крім того, за останні роки дослідження сама вартість вхідної імпортованої сировини, наприклад, на м'ясопереробному підприємстві ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» зросла майже в три рази. У зв'язку із вищевикладеним на переробних підприємствах підвищується необхідність оперативного обліку та аналізу витрат діяльності з метою ефективного планування результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань організації обліку та аналізу витрат, обсягів та результатів діяльності приділяли увагу вітчизняні вчені: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, В.П. Завгородній, Т.М. Ковальчук, В.Б. Моссаковський, Л.В. Нападовська, М.Ф. Огійчук, М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, І.Б. Садовська, Н.М. Ткаченко, Н.В. Тлукевич, Л.М. Чернелевський, Ю.С. Цал-Цалко та ін.

Значну роль у формуванні вітчизняного обліку і аналізу витрат відіграли праці зарубіжних вчених економістів: А. Апчорна, М. Дмитрієва, К. Друрі, Б. Района, М. Портера, Р.В. Хілтона, Дж. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена, С.А. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова та ін.

Наприклад, як стверджує в своїй монографії І.Б. Садовська, «тримати руку на пульсі економічного організму для забезпечення його розвитку і процвітання покликаний сучасний управлінський облік витрат. Ще у XVIII ст. великий французький учений-бухгалтер Жак Саварі підкреслював, що облік є функцією управління» [5]. Таке твердження набуває прогресуючої актуальності в умовах так званої «стабільної нестабільності» і вимагає продовження наукових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Сьогодні відомі науковці, досліджуючи взаємозв'язок оперативного обліку витрат та раціонального прогнозування результатів діяльності, дійшли висновку про необхідність удосконалення облікового забезпечення з метою своєчасного ефективного управління процесом виробництва на підприємстві. Разом з тим, не зважаючи на великий перелік досліджень, що носять переважно загальний характер, виникає необхідність ґрунтовного вивчення взаємозв'язку

між витратами, обсягом діяльності та прибутком на матеріалах вітчизняних м'ясопереробних підприємств, які, на зразок цукрових заводів, перебувають на межі існування.

У зв'язку із вищесказаним, метою наукової статті є удосконалення організації внутрішньогосподарського (управлінського) обліку витрат в частині розробки механізму аналізу взаємозв'язку витрат, обсягів діяльності та її результатів на прикладі м'ясопереробних підприємств Хмельницької області.

Поставлена мета зумовила необхідність розв'язання наступних завдань:

- розкрити сутність методу аналізу взаємозв'язку витрат – обсягу діяльності – прибутку;
- вивчити методи даного аналізу, встановити переваги і недоліки відповідно до потреб м'ясопереробного виробництва;
- уточнити класифікацію витрат на змінні та постійні, з урахуванням технологічних особливостей виробництва м'ясопродукції;
- на основі даних оперативного обліку доходів (фактичних обсягів діяльності) і понесених витрат м'ясопереробного підприємства, за умови багатасортиментного виробництва ковбасних виробів, провести розрахунок:

- а) критичного обсягу реалізації, що забезпечить покриття витрат;
 - в) фактичного прибутку, за умови планового обсягу реалізації певної асортиментної групи;
 - б) фактичного обсягу реалізації, що забезпечить плановий прибуток;
 - г) зміни планового прибутку за умови збільшення та зменшення обсягів діяльності підприємства;
- на основі проведених розрахунків сформулювати науково обґрунтовані висновки та пропозиції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до визначення сутності та мети аналізу «витрати – обсяг – прибуток», можемо стверджувати, що це метод системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та її результатів з метою визначення: обсягу продажу, що забезпечить відшкодування витрат і отримання бажаного прибутку; величини прибутку за певного обсягу продажу; впливу зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат.

Аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» проводиться за допомогою наступних методів, об'єднаних у дві групи: математичні методи та графічні методи.

До математичних методів аналізу відносять метод рівняння і маржинальний метод.

До графічних методів аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу та прибутку відносять: графік безбитковості, графік взаємозв'язку «обсяг – прибуток», графік маржинального доходу.

В основі використання вказаного методу лежить класифікація витрат на змінні та постійні. При цьому, головним фактором

витрат виробництва м'ясопереробних підприємств виступає обсяг реалізованої продукції. Тоді до змінних витрат відносять витрати, які змінюються залежно від зміни обсягу реалізації. До постійних витрат підприємства відносять витрати, розмір яких не залежить від обсягу продукції. Одночас, досліджуючи теорію та практику обліку витрат харчової переробки продукції тваринництва, доцільно стверджувати про наявність скоріше умовно-змінних та умовно-постійних витрат м'ясопереробного виробництва.

Особливо актуальним є поділ витрат на умовно-змінні та умовно-постійні при використанні маржинального методу аналізу взаємозв'язку «витрат – обсягу – прибутку» за умов асортименту, суть якого полягає у визначенні маржинального доходу підприємства як різниці між доходами та змінними витратами виробництва.

Використовуючи методику прогнозування витрат, описану професором С.Ф. Головим на основі зарубіжного досвіду [3; 4], в ковбасному виробництві для визначення маржинального доходу по кожній асортиментній групі ковбасних виробів пропонуємо до умовно-змінних витрат віднести витрати, що формують технологічну собівартість продукції, а саме: витрати на сировину, оболонку, допоміжні матеріали, інші матеріали та дрова [2]. Витрати на енергоносії, зарплату із нарахуваннями та ін. пропонуємо не враховувати при зменшенні маржинального доходу, оскільки по відношенню до певної асортиментної групи продукції вони є розподіленими. Таким чином, порівнюючи середню ціну реалізації кожної групи із змінними витратами на одиницю, розрахуємо маржинальний дохід як різницю між ціною реалізації та собівартістю 1 кг продукції. З аналізу даних, розробленого автором [1], звітнього документу № 5 управлінської звітності м'ясопереробного підприємства (табл. 1, 2) видно, що по деяких асортиментних позиціях показник маржинального доходу має від'ємне значення. Це означає, що ціна на продукцію настільки низька й необґрунтована, що навіть не покриває технологічних витрат. З урахуванням комбінації продажу звітнього періоду пропонуємо розрахувати середній маржинальний дохід за формулою:

$$\text{СМД} = (\text{МД } 1 \text{ од.} * \text{КП } 1) + (\text{МД } 2 \text{ од.} * \text{КП } 2) + \dots, \quad (1)$$

де СМД – середньозважений маржинальний дохід;

МД 1 од. – маржинальний дохід на одиницю продукції 1;

КП 1 – комбінація продажу продукції 1;

МД 2 од. – маржинальний дохід на одиницю продукції 2;

КП 2 – комбінація продажу продукції 2.

Тоді: $\text{СМД} = (0,02 * 0,42) + (0,08 * 0,10) + (-0,95 * 0,17) + (-2,10 * 0,19) + (4,59 * 0,05) + (-1,28 * 0,05) + (-0,01 * 0,02) = 0,2246$.

Таблиця 1

Звітний документ № 5 управлінської звітності м'ясопереробного підприємства (фрагмент)
«Звіт про формування фактичної собівартості ковбасних виробів» ЛИСТ 5

№ п.п.	Найменування	Кількість	Технологічна собівартість										Інші витрати					
			Основна сировина	Допоміжні матеріали			Разом	На од.	Тара			МПП	Природні витрати	Газ	Вода	Електроенергія		
				Оболонка	Допоміжні матеріали	Інші матеріали			Дрова	Разом	Витрати						Інша тара	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Ковбаси варені																		
1	Всього ковбаси варені	20987,83	312635,89	33180,6	27331,27	1164,9	861,31	62538,08	375173,97	17,88	11165,05	719,04	2479,5	589,76	1360,59	406,33	1166,09	
Сосиски, сардельки																		
2	Всього сосиски, сардельки	5202,04	76813,02	2085,86	8789,23	288,74	213,49	11377,32	88190,34	16,95	2767,36	178,23	614,58	146,18	337,24	100,72	289,02	
Ковбаси напівкопчені																		
3	Всього ковбаси напівкопчені	8948,09	175376,84	9184,9	12624,03	496,65	367,23	22672,81	198049,65	22,13	4760,19	306,56	1057,14	251,44	580,08	173,23	497,13	
Ковбаси варено-копчені																		
4	Всього ковбаси варено-копчені	9805,27	212685,48	12992,65	12797,02	544,23	402,39	26736,29	239421,77	24,42	5216,18	335,92	1158,38	275,53	635,65	189,83	544,78	
Ковбаси субпродуктові																		
5	Всього ковбаси субпродуктові	2459,15	9327,9	1674,61	963,82	136,49	100,92	2875,84	12203,74	4,96	1308,21	84,25	290,53	69,1	159,41	47,61	136,63	
Ковбаси смажені																		
6	Всього ковбаси смажені	14,75	385,84	2,89	27,21	0,82	0,61	31,53	417,37	28,30	7,85	0,51	1,74	0,41	0,96	0,29	0,82	
Копченості																		
7	Всього копченості	2836,59	98899,59	2110,34	4573,27	157,44	116,4	6957,45	105857,04	37,32	1509,01	97,17	335,12	79,7	183,89	54,92	157,6	
Ковбаси кро'в'яні																		
8	Всього ковбаси кро'в'яні	186,65	1293,20	117,49	4,99	10,36	7,66	140,50	1433,70	7,68	99,29	6,39	22,05	5,24	12,10	3,61	10,37	
РАЗОМ																		
		50440,37	887417,76	61349,34	67110,84	2799,65	2070,00	133329,83	1020747,59	20,24	26833,15	1728,03	5959,03	1417,36	3269,89	976,60	2802,45	

Джерело: запропоновано автором і розраховано на основі облікових даних одного із досліджуваних м'ясопереробних підприємств Хмельницької області

Таблиця 2

Звітний документ № 5 управлінської звітності м'ясопереробного підприємства (фрагмент)
«Звіт про формування фактичної собівартості ковбасних виробів» ЛИСТ 6

№ п.п	Найменування	Кількість	Зарплата	Інші витрати					Витрати разом	Сума реалізації	Реальні витрати	Собівартість од.	Ціна реалізації	Марк на од.	Ком. продаж	Реальні	
				Нарахування на зарплату	Амортизація	Інше	Цехова собівартість	Інші витрати разом									На од.
1	2	3	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
	Ковбаси варені																
1	Всього ковбаси варені	20987,83	6024,36	2054,85	584,29	890,78	391449,55	27440,62	1,31	402614,61	375809,37	-26805,24	19,18	17,90	0,02	0,42	-1,28
	Сосиски, сардельки																
2	Всього сосиски, сардельки	5202,04	1493,21	509,31	144,82	220,78	92224,39	6801,44	1,31	94991,76	88638,02	-6353,74	18,26	17,03	0,08	0,10	-1,23
	Ковбаси напівкопчені																
3	Всього ковбаси напівкопчені	8948,09	2568,47	876,06	249,12	379,81	204988,68	11699,23	1,31	209748,86	189571,99	-20176,87	23,44	21,18	0,95	0,17	-2,26
	Ковбаси варено-копчені																
4	Всього ковбаси варено-копчені	9805,27	2814,51	960,01	272,98	416,17	247025,54	12819,94	1,31	252241,73	218891,43	-33350,3	25,72	22,32	-2,10	0,19	-3,40
	Ковбаси субпродуктові																
5	Всього ковбаси субпродуктові	2459,15	705,88	240,76	68,46	104,37	14110,76	3215,24	1,31	15418,98	23484,92	8065,94	6,27	9,55	4,59	0,05	3,28
	Ковбаси смажені																
6	Всього ковбаси смажені	14,75	4,23	1,44	0,41	0,63	428,80	19,29	1,31	436,65	379,26	-57,39	29,60	25,71	-2,59	0,00	-3,89
	Копченості																
7	Всього копченості	2836,59	814,22	277,73	78,98	120,39	108056,75	3708,71	1,31	109565,76	102233,14	-7332,62	38,62	36,04	-1,28	0,05	-2,58
	Ковбаси кров'яні																
8	Всього ковбаси кров'яні	186,65	53,58	18,27	5,20	7,92	1578,44	244,04	1,31	1677,74	1915,10	237,36	8,99	10,26	2,58	0,02	1,27
	РАЗОМ	50440,37	14478,46	4938,47	1404,22	2140,84	1059862,94	65948,50	1,31	1086696,09	1000923,23	-85772,86	21,54	19,84	-0,4	1	-1,70

Таблиця 3

**Калькуляційний лист по формуванню фактичної собівартості ковбаси варено-копченої
«Софіївська з сиром», нормативний вихід – 90%**

№	Найменування	Кількість, кг	% виходу	Ціна одиниці, грн.	Сума, грн.
1	Фактичний обсяг виробництва	753,00			
2	Нормативна потреба у сировині	836,66			
3	Основна сировина, в т. ч.:				
4	Яловичина 1 гатунку	125,70	15	25,88	3253,24
5	Свинина	125,70	15	32,77	4119,19
6	Сало	209,50	25	19,67	4120,86
7	Свинина односортна	209,50	25	33,51	7020,65
8	Інша сировина				
9	Гранули	83,80	10	3,73	312,95
10	Сир твердий	83,30	10	22,65	1886,33
11	Фактично використана сировина	838,00	100		20713,22
12	Допустиме відхилення	1,34			
13	Допоміжні матеріали, в т. ч.:				
14	Оболонка, в т. ч.				
15	Шпагат	2,00		24,98	49,95
16	Оболонка Ко-Ф	705,00		1,00	705,28
17	Кліпси	6862,00		0,02	154,40
18	Білкозин 65	850,00		1,15	977,50
19	Разом	9269,00			1887,12
20	Допоміжні матеріали:				
21	Сіль	18,40		0,44	8,06
22	Спеція аушнік	3,35		52,86	177,09
23	Спеція дельта Ц	2,50		47,26	118,16
24	Спеція фумарол	2,50		75,30	188,25
25	Фосфат	1,50		16,37	24,56
26	Спеція інша	2,10		68,87	144,63
27	Разом	30,43			660,75
28	Інші матеріали				41,79
29	Дрова				30,90
30	Допоміжні матеріали разом				2620,56
31	Технологічна собівартість				23333,79
32	Технологічна собівартість на од.				30,99
33	Інші витрати:				
34	Інша тара				25,88
35	МШП				88,96
36	Природні втрати				21,16
37	Газ				48,81
38	Вода				14,58
39	Електроенергія				41,84
40	Зарплата виробничого персоналу				216,14
41	Нарахування на зарплату				73,72
42	Амортизація				20,96
43	Інші витрати (ветеринарні послуги та ін.)				31,96
44	Цехова собівартість				23917,73
45	Витрати транспортного підрозділу				400,58
46	Інші витрати разом				984,51
47	Інші витрати на од.				1,31
48	Фактична собівартість				24318,37
49	Фактична собівартість одиниці				32,30
50	Фактична виручка				19411,29
51	Ціна реалізації				25,78
52	Результат на одиницю				-6,52

Джерело: запропоновано автором і розраховано на основі облікових даних одного із досліджуваних м'ясопереробних підприємств Хмельницької області

Розрахувавши показник середньозваженого маржинального доходу, можемо визначити точку беззбитковості (критичний обсяг реалізації, що забезпечить покриття витрат) ковбасного виробництва в натуральних одиницях за формулою:

$$ТБ = ЗПВ / СМД, \quad (2)$$

де ТБ – критичний обсяг реалізації; ЗПВ – загальні постійні витрати (інші витрати підрозділу);

СМД – середньозважений маржинальний дохід.

Результат: $ТБ = 65948,50 / 0,2246 = 293626,44$ кг.

З урахуванням комбінації продажу за попередній звітний період пропонуємо розрахувати необхідну кількість виробітку по кожній асортиментній групі, що в цілому забезпечить покриття змінних і постійних витрат даного виробництва.

Тоді критична потреба у виробництві в розрізі асортименту ковбасної продукції приблизно буде становити:

– ковбаси варено-копчені: $293626,44 * 0,42 = 123323,10$ кг;

– сосиски, сардельки: $293626,44 * 0,10 = 29362,64$ кг;

– ковбаси напівкопчені $293626,44 * 0,17 = 49916,49$ кг;

– ковбаси варено-копчені $293626,44 * 0,19 = 55789,02$ кг;

– ковбаси субпродуктові $293626,44 * 0,05 = 14681,32$ кг;

– ковбаси копчені $293626,44 * 0,05 = 14681,32$ кг;

– ковбаси кров'яні і смажені $293626,44 * 0,02 = 5872,53$ кг.

В даному випадку вартісні розрахунки критичного обсягу реалізації не потрібні, оскільки натуральний розрахунок проводився для кожної асортиментної групи (асортиментні групи по ковбасах кров'яних та смажених об'єднані через невеликий обсяг виробництва), ціна реалізації в середині якої коливається залежно від виду продукції. Визначена межа беззбитковості в кількості 293626,44 кг може бути рекомендована тільки теоретично. На практиці, відповідно до потужностей досліджуваного підприємства, така кількість продукції не може бути забезпечена в повному обсязі. Максимальний об'єм виробництва ковбасних виробів, відповідно до технічної документації, на добу становить до 5 т.

З урахуванням таких індивідуальних особливостей виробництва збитковість продажу ковбасних виробів пояснюється не обмеженими потужностями підприємства або великою сумою постійних витрат, а, головним чином, забезпечена високою технологічною собівартістю порівняно з ціною реалізації.

Наприклад, аналізуючи собівартість ковбаси варено-копченої «Софіївська з сиром» за фактичним обсягом виробництва 753 кг, фіксуємо,

що технологічна собівартість одиниці становить 30,99 грн. (табл. 3).

Фактична собівартість плюс інші витрати дорівнює 32,30 грн. При цьому ціна реалізації, навіть не покриваючи змінних витрат, встановлена на рівні 25,78 грн. за 1 кг. У такому разі маржинальний дохід продукції буде від'ємним, а комерційна ціна, що забезпечить плановий прибуток 5%, повинна бути хоча б 40,00 грн. за 1 кг. З іншого боку, підвищення ціни не завжди гарантує наявність платоспроможного попиту населення (на противагу високій якості), що сьогодні посилюється впливом світової економічної кризи.

Як висновок, можна стверджувати, що маржинальний аналіз витрат показав неефективність виробництва ще на стадії аналізу технологічних витрат у порівнянні із можливою ціною реалізації. У зв'язку із цим вважаємо за доцільне бухгалтерам та аналітикам, технологам або керівникам м'ясопереробних виробництв застосовувати показник маржинального доходу ще на стадії планування обсягів діяльності.

Для вивчення ефективності застосування математичних та графічних методів аналізу взаємозв'язку «витрат – обсягу – прибутку» пропонуємо визначити критичний обсяг реалізації м'яса яловичого, одержаного в результаті забою великої рогатої худоби м'ясо-жирового підрозділу підприємства.

На основі аналізу облікових даних м'ясопереробного підприємства ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат» за попередні роки нами встановлено, що фактична собівартість виробництва 1 кг м'яса яловичого з урахуванням розподілених постійних загально-виробничих витрат складає 20,83 грн. Загальні постійні витрати підприємства, що відносять до даного м'ясо-жирового підрозділу, становлять 32822,72 грн. Без урахування вартості супутньої продукції в розмірі 2,30 грн. на 1 кг м'яса (яка зменшує собівартість виробництва, або, інакше кажучи, забезпечує виробничу економію) технологічна собівартість виробництва в частині змінних (умовно-змінних) витрат складатиме 20,00 грн., в тому числі вартість сировини – 17,59 грн. за 1 кг.

Тоді математичний опис взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку буде мати вигляд наступного рівняння:

$$\text{Доходи} = \text{Витрати} + \text{Прибуток} \quad (3)$$

При цьому доходи підприємства будуть формуватись із обсягу реалізованої продукції у вартісному вимірнику, постійні витрати підприємства будуть дорівнювати обліковій сумі – 32822,72 грн., змінні витрати підприємства будуть формуватись із обсягу реалізації, помноженої на показник змінних витрат на 1 кг продукції, що на досліджуваному підприємстві становить 20,00 грн. за 1 кг.

Тоді визначимо критичний обсяг реалізації, при якому по формулі 3 прибуток дорівнює

нулю, за умови, що середня ціна реалізації 1 кг м'яса яловичого за досліджуваний період складає 20,94 грн.

Результат:

$20,94 * \text{Обсяг реалізації} = 20,00 * \text{Обсяг реалізації} + 32822,72$;

тоді обсяг реалізації, що забезпечить покриття змінних та постійних витрат підрозділу, становитиме в натуральному вимірнику 34917,78 кг і у вартісному вимірнику відповідно – 731178,46 грн., що є цілком ймовірним з огляду на виробничі потужності досліджуваного підприємства.

Графічний підхід до аналізу взаємозв'язку витрат та обсягу діяльності проілюструємо на основі попередньо одержаних розрахунків (рис. 1).

Проте, з огляду на оперативність розрахунку планових показників, найбільш ефективним, на наш погляд, є метод рівняння, на основі якого пропонуємо встановити фактичний обсяг реалізації, за умови планового прибутку м'ясо-жирового підрозділу підприємства, в сумі 10000,00 грн.

Для цього підставимо необхідні показники у формулу 3.

Результат:

$20,94 * \text{Обсяг реалізації} = 20,00 * \text{Обсяг реалізації} + 32822,72 + 10\ 000$;

тоді обсяг реалізації, що забезпечить плановий прибуток, становитиме 45665 кг на суму 911121,70 грн.

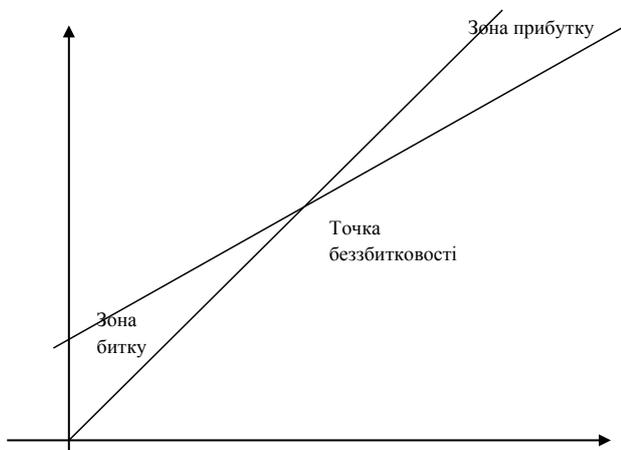


Рис. 1. Графік беззбитковості

На основі проведених розрахунків можемо зробити висновок про виявлені переваги застосування математичних методів розрахунку взаємозв'язку планового прибутку та фактичного обсягу реалізації, що дозволить раціонально спрогнозувати необхідні обсяги заготівлі тварин.

Ще зовсім недавно, на протязі 2001–2007 рр., такі розрахунки на м'ясопереробних підприємствах мали практичний зміст, оскільки обсяги реалізації повільно, але зростали. Враховуючи таку тенденцію, керівників цікавив аналіз структури змінних та постійних витрат з урахуванням їх впливу на прибуток за умови

збільшення обсягів реалізації. Для цього проведемо розрахунок зміни планового прибутку (10000,00 грн.) за умови збільшення обсягу діяльності на 10%.

З метою забезпечення оперативності та якості розрахунків пропонуємо використати показник оперативного важеля, який розраховується як співвідношення маржинального доходу підприємства до прибутку планового. Для цього застосуємо маржинальний підхід, відповідно до якого визначимо різницю між ціною та змінними витратами на 1 кг м'яса яловичого.

Результат: $20,94 - 20,00 = 0,94$ грн.

Тоді визначимо загальний маржинальний дохід для забезпечення планового прибутку 10000,00 грн.

Результат: $0,94 * 45665 = 42925,10$ грн.

За допомогою одержаних показників визначимо операційний важіль, як результат впливу на прибуток різної структури змінних та постійних витрат підприємства.

Результат: $42925,10 / 10000,00 = 4,3$.

Тоді відсоток зміни прибутку у зв'язку із збільшенням обсягу реалізації на 10% буде збільшений на розрахований операційний важіль і складатиме 43%, а сума прибутку буде дорівнювати 14300,00 грн.

В сьогоденних умовах зростаючої економічної кризи на різних переробних, а особливо м'ясопереробних підприємствах, спостерігається зменшення обсягів виробництва. У зв'язку із цим виникає потреба аналізу ймовірності запобігання збитковості через прийняття своєчасних управлінських рішень щодо модернізації обладнання з метою економії витрат в умовах прогресуючого скорочення натуральних обсягів виробництва м'ясопродукції.

На досліджуваному підприємстві керівник виробничого підрозділу розглядає можливість економії матеріальних витрат в частині використаної сировини, спожитої електроенергії тощо за рахунок оновлення виробничого устаткування шляхом залучення кредитних ресурсів для його придбання.

Користуючись перевагами оперативного математичного розрахунку взаємозв'язку пов'язаних із таким управлінським рішенням фактичних витрат та очікуваних результатів діяльності, проведемо відповідні розрахунки. Для цього скористаємось коефіцієнтом запасу міцності, який розраховується як співвідношення різниці між фактичним та критичним обсягами реалізації до бажаної межі беззбитковості, припускаючи, що чим вище його очікуване значення, тим менша ймовірність того, що підприємство матиме збитки при зменшенні обсягу реалізації.

Зважаючи на надані керівником розрахунки щодо економії змінних витрат, які за умови встановлення європейської лінії по забою тварин скоротяться до 18,75 грн. на 1 кг яловичини, але і одночасного підвищення рівня постійних витрат до 45000,00 грн. за звітний період, проведемо розрахунок коефіцієнтів запасу міцності

до та після модернізації за умови одержання планового прибутку 10000,00 грн.

Тоді, за першим варіантом виробництва, який передбачає роботу м'ясо-жирового підрозділу без залучення додаткових позикових коштів, коефіцієнт запасу міцності становитиме 0,20. На противагу цьому, за умови оновлення виробничого обладнання, коефіцієнт запасу міцності понизиться до 0,18. Враховуючи одержані результати розрахунків, можемо зробити висновок про високий ризик збитковості за умови скорочення обсягів виробництва, критичний рівень падіння яких не зможе забезпечити покриття відсотків по обслуговуванню позикових коштів підприємства.

Наприклад, саме в такій ситуації опинився ТзОВ «Кам'янець-Подільський м'ясоконсервний комбінат», який в період розквіту м'ясо-жирового виробництва, починаючи приблизно з 2001 р., розпочав роботу із кредитними коштами, рівень обслуговування яких у вигляді постійних фінансових витрат призвів до поступової зупинки підприємства.

Висновки. Враховуючи переваги та недоліки розглянутих методів аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку, найбільш перспективним є застосування групи математичних методів (на основі оперативних даних внутрішньогосподарського обліку доходів та витрат), до яких відносять метод рівняння та метод маржинального доходу.

Сформоване рівняння про доходи підприємства у вигляді формули 3 дозволяє оперативно визначати критичний обсяг реалізації з метою покриття витрат, а розрахований маржинальний дохід підприємства дозволяє в рамках обліку для потреб управління забезпечувати керівний склад підрозділу практичної інформацією про доцільність удосконалення технологій, розширення або скорочення виробничих сегментів в умовах зменшення купівельної спроможності громадян тощо.

Разом із вказаними перевагами необхідно відмітити складність або, точніше, організаційно-технологічну особливість харчової переробки продукції тваринництва, яка впливатиме на точність проведених розрахунків. Головним чином, вона полягає у формуванні значної вартості незавершеного виробництва на кінець звітного періоду, що суттєво впливає на розмір собівартості поточного виробництва в частині змінних витрат, розмір яких є основою для ефективного аналізу обсягу діяльності та прибутку. Тому перспектива подальших наукових досліджень взаємозв'язку витрат та обсягу діяльності полягатиме в пошуку можливих напрямів удосконалення процесу калькулювання собівартості м'ясопродукції з урахуванням розміру вхідних та кінцевих залишків незавершеного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борковська В.В. Управлінська звітність м'ясопереробного підприємства / В.В. Борковська // Інститут бухгалтерського обліку, контролю та аналізу в умовах глобалізації: міжнародний зб. наук. праць Подільського держ. аграрн.-техн. ун-ту; відп. ред. к. е. н., доц. Н.В. Семенишина. – Тернопіль: Крок, 2013. – Вип. 1 – С. 51–52.
2. Борковська В.В. Контрольна функція обліку за нормуванням витрат в м'ясопереробній промисловості / В.В. Борковська: зб. наук. праць Подільської держ. аграрн.-техн. акад.; за ред. д. е. н., проф. В. В. Іванишина. – Кам'янець-Подільський, 2014. – Вип. 22. – С. 33–38.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підруч.]; 3-тє вид. / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учебник] / К. Друри; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
5. Садовська І.Б. Організація управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах: теорія і практика: [монографія] / І.Б. Садовська, Н.В. Тлущкевич / Луцький національний технічний ун-т. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2008. – 351 с.

УДК 657.633:334.735

Воронко Р.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту
Львівської комерційної академії

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕВІЗІЙНОЇ РОБОТИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ КООПЕРАТИВНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

IMPROVEMENT OF REVISION WORK AT DIFFERENT LEVELS OF COOPERATIVE COMPANY MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено теоретичні підходи до визначення сутності ревізії. Визначено індивідуальні ознаки ревізії як основної форми економічного контролю у споживчій кооперації України, її функції, завдання, регламентацію. Розглянуто організаційні засади створення і функціонування контрольно-ревізійних підрозділів та шляхи вдосконалення їх діяльності для забезпечення ефективної системи контролю.

Ключові слова: ревізія, контроль, форма контролю, метод контролю, споживча кооперація, система.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические подходы к определению сущности ревизии. Определены индивидуальные признаки ревизии как основной формы экономического контроля в потребительской кооперации Украины, ее функции, задачи, регламентация. Рассмотрены организационные основы создания и функционирования контрольно-ревизионных подразделений и пути совершенствования их деятельности для обеспечения эффективной системы контроля.

Ключевые слова: ревизия, контроль, форма контроля, метод контроля, потребительская кооперация, система.

ANNOTATION

Theoretical approaches to determining the nature of the revision are investigated. Specific features of revision as the main form of economic control in consumer cooperatives of Ukraine, its functions, tasks and regulations are identified. Organizational principles of control and audit bodies creation and functioning and ways to improve their activities to ensure effective controlling system are considered.

Keywords: revision, control, form of control, control method, consumer cooperation, system.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки супроводжується характерними кризовими явищами, які негативно позначились і на розвитку споживчої кооперації, що проявилось у скороченні обсягів її діяльності, зниженні віддачі економічного і соціального потенціалів, погіршенні загальних економічних показників діяльності значної кількості підприємств. Неповна адаптованість системи до ринкових умов господарювання зумовила деформацію підходів до управління споживчою кооперацією, що проявилось у втраті балансу між централізацією та децентралізацією у прийнятті управлінських й господарських рішень. Загострення конкурентної боротьби відбувається в умовах втрати споживчими товариствами, їх спілками та створеними ними підприємствами свого майна. За оцінками фахівців із споживчої кооперації, за період незалежності система втратила понад 80% свого майна, сут-

тєво зменшилася її частка на ринку роздрібної торгівлі [1].

Історично споживча кооперація сформувалась як складна багаторівнева система, до якої входять споживчі товариства, їх спілки і створені ними підприємства та установи. Існуюча на сьогодні побудова системи споживчої кооперації України не повною мірою узгоджується з положеннями Закону України «Про споживчу кооперацію» [2], оскільки споживчі товариства є прямими засновниками лише райспоживспілок, а споживспілки вищих рівнів зараз виконують визначені повноваження та функції на суперечливих підставах, так як вони не завжди були делеговані їм споживчими товариствами.

З метою зупинення цих негативних процесів і збереження цілісності системи постановою ХХІ з'їзду споживчої кооперації України була затверджена Програма подальшого реформування споживчої кооперації України [1], на виконання якої проведені ґрунтовні реформи та розроблені широкомасштабні заходи, що базуються на сучасних кооперативних теоретичних розробках, наукових рекомендаціях і прогнозах. Стосуються вони і системи кооперативного контролю, оскільки при розробці заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємств і організацій та стратегії розвитку споживчої кооперації не завжди забезпечувався належний контроль за виконанням, що зумовлювало їх низьку віддачу.

Удосконалення системи внутрішнього контролю у споживчій кооперації України, яке відбувається в даний час, пов'язане із усуненням тих недоліків, що мали місце на попередніх етапах її розвитку, і призупиненням наявних негативних процесів. Одночасно змінюються цілі, завдання і принципи контролю, спрямовані на раціональне використання всіх видів ресурсів, запобігання випадкам здійснення працівниками недоцільних і неправомірних операцій та забезпечення розповсюдження позитивного досвіду, який досягнуто в процесі господарювання.

Ринкові перетворення та ускладнення економічних взаємовідносин між різними ланками, які відбуваються у споживчій кооперації, вимагають системного, комплексного підходу до визначення місця ревізії в управлінні. Це, відповідно, спонукає до вдосконалення організа-

ційної структури контрольно-ревізійних служб системи споживчої кооперації та підходів до здійснення ревізійної роботи на різних рівнях управління кооперативним господарством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику сутності ревізії та її значення як важливої форми контролю розглядали у своїх наукових працях багато українських і зарубіжних вчених, зокрема, С.В. Бардаш, М.Т. Білуха, В.П. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, І.К. Дрозд, З.Б. Живко, В.Г. Жила, Є.В. Калюга, Н.М. Малюга, Т.В. Микитенко, Л.В. Нападовська, Н.І. Петренко, І.О. Ревак, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук та ін. Дослідження цих вчених мають вагомий вплив на розвиток теорії і практики контрольно-ревізійної роботи в Україні.

У своїх роботах вказані науковці торкаються питань ідентифікації однієї із форм контролю – ревізії, її змістовних характеристик, видової структури, об'єктів, суб'єктів, організації і методики тощо. Проте, не зважаючи на досить велику кількість публікацій, на сьогодні залишаються недостатньо розкритими питання щодо концептуальних засад ревізійної роботи та її вдосконалення на різних рівнях управління кооперативним господарством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення індивідуальних ознак ревізії як основної форми контролю у споживчій кооперації України та обґрунтування потреби її вдосконалення в умовах сьогодення для забезпечення вирішення певного комплексу завдань, які в цілому узагальнюються діючою системою контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність ревізії доцільно розглядати, починаючи із встановлення етимології цього слова. Так, у перекладі з латинської *revizio* означає «перегляд», або «знову оглядаю». Тобто, виходячи з цього, ревізія є в основному документальним вивченням тих операцій, які відбулися раніше, з метою контролю їх достовірності, законності та економічної доцільності.

Згідно з тлумачним словником, ревізія трактується як перевірка правильності й законності діяльності підприємства, установи, організації або службової особи. Інше значення цього слова – це документальний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, фірми, організації, дотриманням чинного законодавства з фінансових питань, достовірності обліку та звітності, викриття недостач, розтрат і підробок, попередження фінансових зловживань [3, с. 1205].

Ревізія завжди була важливим інструментом управління. І хоча це визнають практично всі вчені, на сьогодні ще існують розбіжності щодо трактування змісту цієї категорії як в наукових джерелах, так і в нормативних документах, що визначають правові засади її функціонування. При визначенні ролі ревізії в сьогодинських

умовах ускладнення економічних відносин у порівнянні з тим, як вона себе позиціонувала у минулому, потрібен не однобічний, а комплексний підхід.

З позиції М.Т. Білухи та Т.В. Микитенко, «ревізія – метод заключного (ретроспективного) контролю, який дає можливість зробити всебічну оцінку виробничої і фінансово-господарської діяльності компанії, підприємства та інших об'єктів підприємницької діяльності щодо виконання виробничих і фінансових планів, витрачання матеріальних і трудових ресурсів, результатів комерційної діяльності за обриваний період, забезпечення збереження власності, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва і удосконалення якості продукції, її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках» [4, с. 35]. Ми не можемо повністю погодитись з такою думкою, оскільки ревізія є формою контролю і здійснюється на всіх стадіях його проведення, а не лише на заключному. У той же час, логічним є під час ревізії контроль фінансово-господарської діяльності, який дає можливість встановити причини порушень та умови, які сприяли їх виникненню.

Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій та М.М. Коцупатрий визначають ревізію як форму документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірності обліку і звітності; спосіб документального викриття недостач, розтрат, привласнень та крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань [5, с. 9]. Подібне визначення ревізії дає Б.Ф. Усач [6, с. 35].

Так само, але вже як метод документального контролю трактує ревізію група інших вчених [7, с. 189; 8, с. 194].

Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська і Н.І. Петренко визначають ревізію як метод господарського контролю діяльності підприємства і його підрозділів за певний період часу з метою встановлення законності, доцільності та ефективності здійснення господарських операцій, забезпечення збереженості майна, правильності і достовірності обліку і звітності [9, с. 35].

У всіх цих випадках ревізія визначена як форма (метод) лише документального контролю без врахування того, що в процесі її проведення можуть використовуватись й інші не документальні (фактичні) методичні прийоми. Також акцент робиться на фінансові питання, і не приділяється належної уваги пошуку резервів підвищення ефективності господарювання.

В.Г. Жила визначає ревізію як сукупність контрольних дій за діяльністю підвідомчих підприємств та організацій, що здійснюються за дорученням керівника вищого органу управління ревізійною групою або ревізором, при яких встановлюються законність, достовірність та економічна доцільність здійснених госпо-

дарських операцій, а також правильність дій посадових осіб, що брали участь у їх проведенні [10, с. 7]. На нашу думку, предметом ревізії мають бути не тільки здійснені господарські операції, але й ті, які відбуваються в реальному режимі часу або підлягають здійсненню (наприклад, передбачувані видатки тощо). Тобто, суто ретроспективне спрямування ревізії є, на наш погляд, не виправданим. Не приділяється в даному випадку увага ревізії і як засобу покращення та підвищення ефективності господарської діяльності.

Інше бачення щодо ревізії має Л.В. Дікань, вважаючи її перш за все засобом виявлення фактів зловживань, безгосподарності, ставлення до виконання службових обов'язків, порушень фінансової дисципліни, чинного законодавства. Ревізія також вивчає суб'єкт підприємницької діяльності в статичній, ретроспективно, тобто після завершення господарських процесів. Під час її проведення аналізуються причини, умови виникнення та наслідки порушень; виявляються невикористані резерви виробництва; перевіряється система забезпечення збереження засобів та предметів праці, а також дотримання чинних стандартів з обліку та звітності [11, с. 137–138]. Приділяючи, що, на нашу думку, є досить важливим, крім інших компонентів, значну увагу аналізу причин, умов виникнення та наслідків порушень, а також виявленню невикористаних резервів, автор, як і попередні вчені, забуває про стратегічну спрямованість ревізії, яка в умовах сьогодення є дуже актуальною.

Таким чином, одні вчені відносять ревізію до методу чи способу заключного (ретроспективного) контролю, інші – розглядають як форму наступного документального контролю, треті – як сукупність контрольних дій. Проте, на нашу думку, у всіх випадках мають місце певні суперечності щодо природи виникнення і розвитку ревізії та не в повній мірі розкриваються її характерні риси, пов'язані із сучасними реаліями, в яких опинилися суб'єкти господарювання.

На нашу думку, ревізія – форма контролю, яка є сукупністю контрольних дій за діяльністю підвідомчих підприємств та організацій і здійснюється за дорученням керівника вищого органу управління з метою: встановлення законності, достовірності та економічної доцільності здійснених й запланованих господарських операцій; правильності дій посадових осіб; оцінки ефективності системи забезпечення збереження майна і достовірності обліку та звітності; аналізу причин, умов виникнення й наслідків порушень; виявлення невикористаних резервів покращення діяльності і попередження фінансових зловживань. Тобто ми вважаємо, що контрольні дії ревизора слід спрямовувати не тільки на минулі, а й на майбутні події і завдяки періодичній присутності ревизора на підконтрольному об'єкті забезпечити, разом зі службою внутрішнього контролю, виконання

дієвої превентивної функції. Щоправда на відміну від інших форм контролю ревізія має чіткий правовий статус, який визначає межі її поширення, терміни проведення, права та обов'язки осіб, що проводять ревізію, і посадових осіб, діяльність яких перевіряється, порядок оформлення і розгляду результатів ревізії. Проте, на наш погляд, такі підходи до проведення ревізії в сучасних умовах потрібно змінювати на більш прогресивніші.

Розглядаючи контрольні функції Державної контрольно-ревізійної служби України, В.О. Шевчук відмічає, що з огляду на наступний характер цих функцій, переважаючими формами здійснюваного нею контролю є ревізії та перевірки діяльності господарюючих суб'єктів [12, с. 237]. Проте необхідність підвищення ефективності контрольних функцій цієї служби вимагає використання нею форм контролю, які б забезпечували підвищення його превентивності та оперативності. Тобто від ревізії вимагається нове бачення її ролі в системі менеджменту щодо попередження і запобігання негативним явищам в господарській діяльності.

Мета ревізії реалізується через виконання певних завдань, які, в свою чергу, розкриваються у визначених функціях ревізії. До таких функцій окремі вчені відносять: розробку та впровадження в практику наукових способів та прийомів; перевірку законності, доцільності та достовірності; виявлення причин та умов, які сприяють порушенням; виявлення та відшкодування порушень; профілактику порушень; розробку заходів щодо усунення обставин, які сприяють порушенням; контроль за виконанням [11, с. 142]. На нашу думку, до названих доцільно додати мобілізуючу функцію ревізії, яка має забезпечити використання передового досвіду, виявленого за наслідками контролю, та виховну функцію, покликану прищепити працівникам почуття бережливого відношення до майна та коштів підприємства. Ці функції сприятимуть підвищенню трудової дисципліни й творчої активності працівників підприємства.

Система споживчої кооперації характеризується складною організаційною структурою, наявністю багатьох видів діяльності та великої кількості організацій, підприємств, філій, відокремлених підрозділів. Для таких підприємств корпоративного типу завжди буде актуальним питання оптимізації управління і контрольної функції зокрема, оскільки вища ланка керівництва не завжди отримує достовірну інформацію про стан підконтрольних об'єктів, так як не займається безпосереднім контролем щоденних операцій і подій, які відбуваються у структурних підрозділах більш нижчого рівня.

Домінуючою формою контролю господарської діяльності у системі споживчої кооперації була і залишається на сьогодні ревізія. Хоча, згідно ст. 15 Закону України «Про споживчу кооперацію», до проведення ревізій фінансово-господарської діяльності споживчих товариств, спілок та

підпорядкованих їм підприємств, крім ревізійних комісій (ревізорів) або контрольно-ревізійного апарату відповідних спілок, можна залучати і аудиторські організації [2]. Контрольні органи обираються і звітуються перед вищим органом управління спілки, яким є з'їзд (конференція), або загальними зборами членів (зборами уповноважених) споживчого товариства.

Оскільки основним завданням органів управління споживчої кооперації є ефективний розвиток усіх галузей діяльності, то ревізія повинна не тільки усувати порушення у господарській сфері, але й активно допомагати розробляти заходи щодо зростання ресурсного потенціалу кооперативних підприємств, вносити пропозиції із запровадження дієвих механізмів, які б забезпечували збереження власності, конкурентні і економічні переваги.

Якщо проаналізувати організаційну побудову споживчої кооперації, то побачимо, що станом на 1 січня 2014 р. у ній функціонувало 2 409 споживчих товариств і районних споживчих спілок, які належать до 23 спілок обласного рівня та АР Крим [13, с. 7–10]. Відповідно, щоб охопити контрольно-ревізійною роботою таку велику кількість споживчих товариств, спілок та підпорядкованих їм підприємств, організацій й установ і забезпечити якісне виконання контрольних процедур, керівництво Укоопспілки має у своєму розпорядженні ревізійні комісії (ревізорів) та контрольно-ревізійний апарат відповідних спілок і Всеукраїнської центральної спілки споживчих товариств України.

В умовах реформування системи споживчої кооперації потрібні якісні зміни у кількісному і змістовному наповненні тих функцій, які пови-

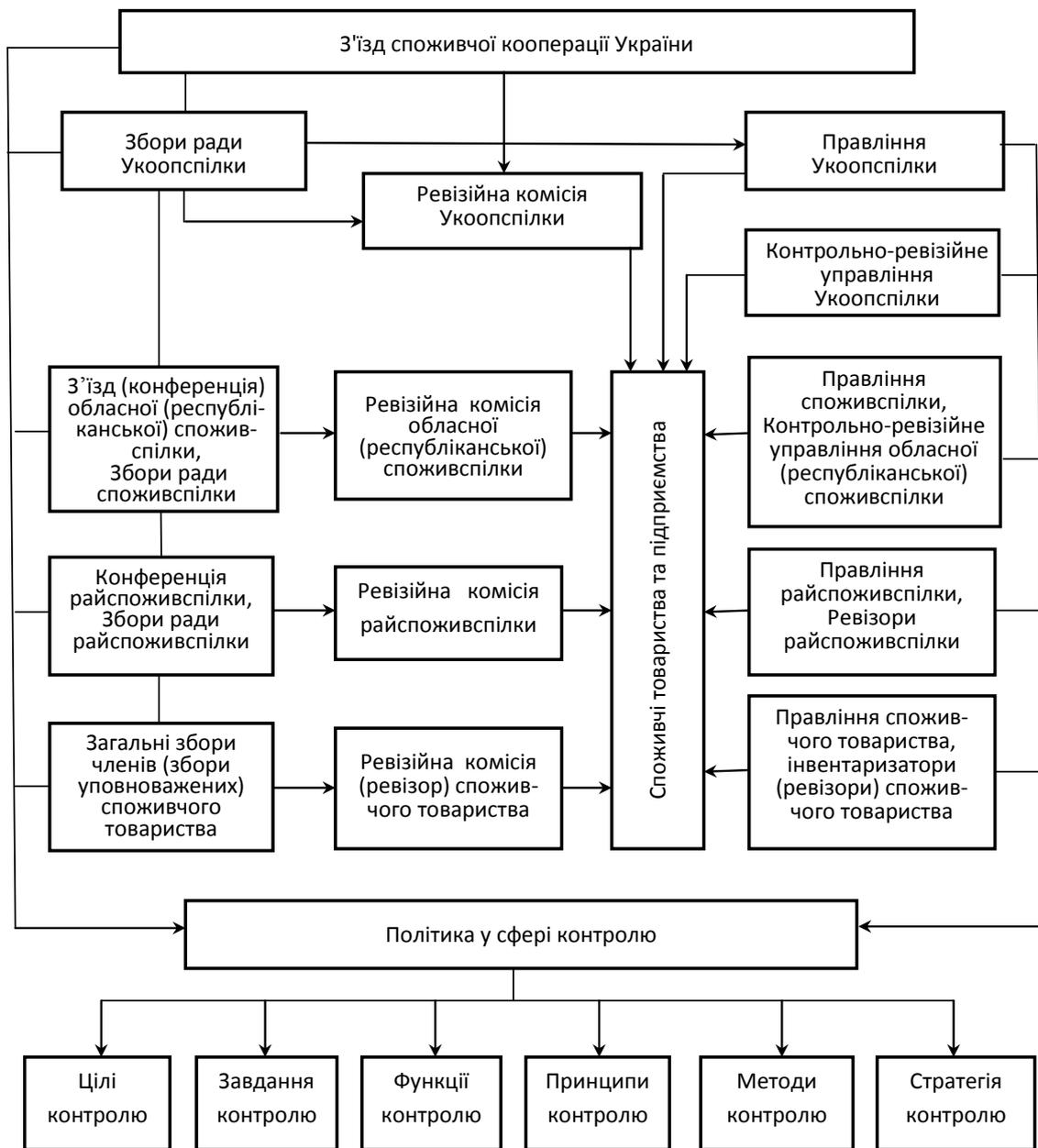


Рис. 1. Структура системи управління і контролю у споживчій кооперації України

нні виконувати ревізійні служби. З врахуванням змін в засадах організації споживчої кооперації України, збереженням її діючої загальної структури та визнанням споживчих товариств прямими засновниками спілок районного, обласного (республіканського) і центрального рівнів внутрішній контроль, будучи однією із функцій системи управління, мав би мати такий вигляд (рис. 1).

Багатогалузева діяльність споживчої кооперації вимагає як розгалуженої структури управління, так і контролю та вирішення таких специфічних проблем:

- велика кількість контролюючих підрозділів (служб) потребує чіткої координації їхньої діяльності;

- забезпечення максимально можливого ступеня незалежності підрозділів (служб) внутрішнього контролю від виконавчих органів;

- визначення і закріплення у внутрішніх регламентуючих документах функцій служб і працівників, зайнятих внутрішнім контролем;

- регламентація контролюючого впливу вищестоящих органів управління на фінансово-господарську діяльність нижчестоящих організацій та їх контрольних підрозділів.

Функції внутрішнього контролю у системі споживчої кооперації розділені між організацій-

ними рівнями управління таким чином, що працівники контрольних підрозділів вищого рівня перевіряють діяльність підвідомчих підприємств і керівників нижчого рівня. Для забезпечення неупередженості і достовірності контрольної інформації важливо розподілити обов'язки між декількома працівниками служби внутрішнього контролю вищого рівня управління системи споживчої кооперації. Так само питання, які не потребують присутності на місцях, при наявності сучасних інформаційних технологій, повинні вирішуватись на більш високих рівнях управління. Зокрема, це може стосуватися розробки методології внутрішнього контролю.

Політика у сфері контролю передбачає визначення мети, завдань, функцій, принципів та самої методики здійснення контрольно-ревізійної роботи і розробку стратегії у цьому напрямку. Процес організації і проведення ревізії та використання її результатів відображає процедурний аспект контролю й повинен забезпечити якісний зміст тих процедур, які його супроводжують. Схематично це можна зобразити так (рис. 2).

Санкціонування знаменує початок проведення ревізії і передбачає складання відповідного документу, який є аргументованою підставою для виконання контрольних дій на об'єкті

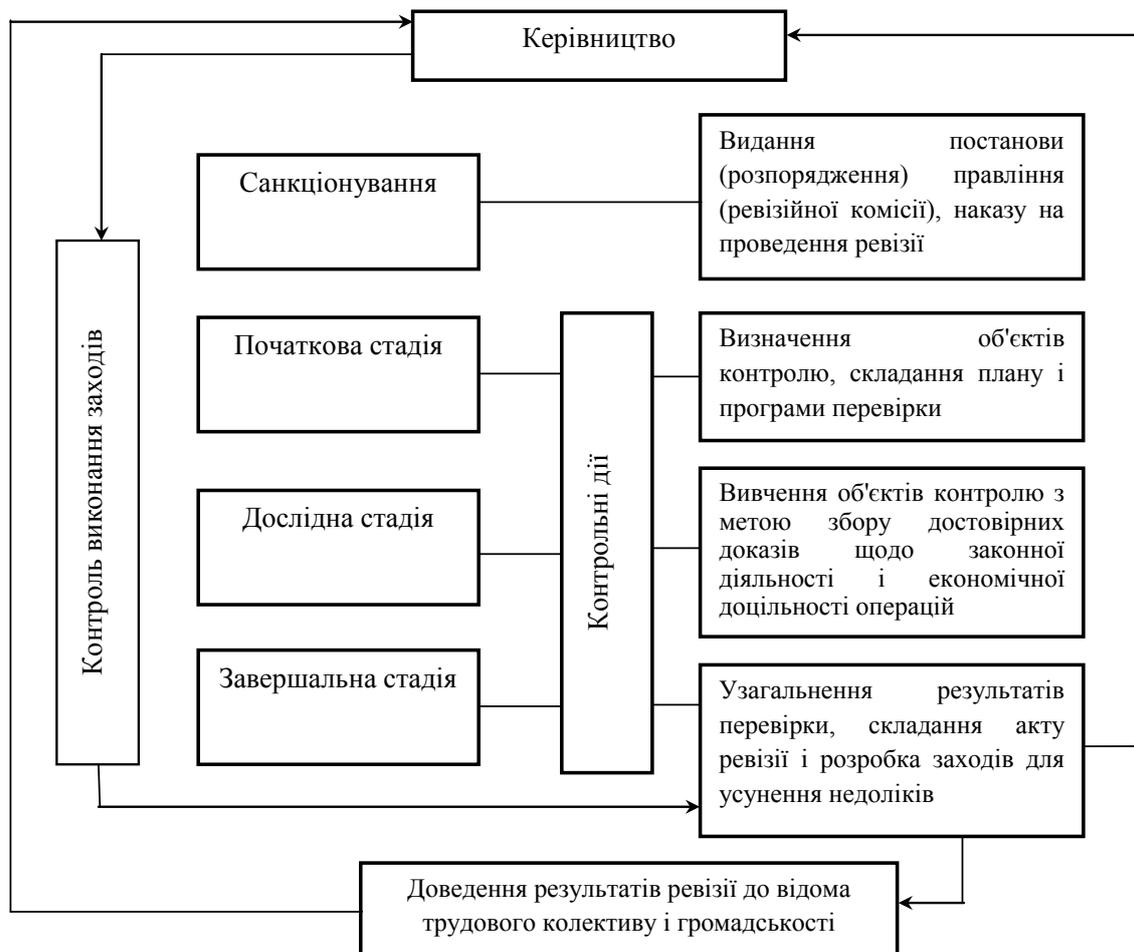


Рис. 2. Схема здійснення ревізії і використання її результатів.

перевірки. Таким документом для проведення ревізії є постанова (розпорядження) ревізійної комісії відповідного рівня управління системи споживчої кооперації або наказ керівника, у яких зазначають інформацію про організацію (підприємство), що підлягають ревізії, прізвища ревізорів та членів бригади, призначених для її проведення, терміни проведення (початок і закінчення), строки подання акту ревізії.

Процес виконання контрольних дій передбачає визначення порядку здійснення ревізії. При цьому на основі сформульованої мети і завдання, затвердженого головою (заступником голови) правління споживспілки, яка призначила ревізію, а в ревізійній комісії – її головою, відбувається підготовка до проведення ревізії із вибором потрібної методики, котра б забезпечила отримання найкращих результатів контролю.

Ревізії проводяться відповідно до одержаних завдань, які є підставою для складання членами ревізійної групи робочих планів, у яких, крім конкретних об'єктів, вказують обсяги робіт, які підлягають виконанню під час проведення ревізії, способи перевірки (суцільний чи вибірко-вий), строки виконання контрольних дій.

Застосування різних методичних прийомів фактичного і документального контролю на дослідній стадії проведення ревізії дає змогу ревізору отримати свідчення про відповідність здійснених господарських операцій нормам чинного законодавства та іншим визначеним критеріям і на підставі наявної інформації й власної фахової підготовки сформувати також невідомі характеристики об'єктів перевірки. Зібрана інформація повинна бути достатньою для формулювання обґрунтованих висновків, необхідних для складання акту ревізії.

Складання підсумкового документу – акту ревізії відбувається на завершальній стадії її проведення. У цьому документі відображаються основні показники господарської діяльності організації, що ревізується, виявлені недоліки в роботі, стан обліку матеріальних і фінансових ресурсів та пропозиції щодо поліпшення роботи й усунення недоліків.

Результати проведеної ревізії обов'язково розглядаються на зборах колективу організації, де вона відбулася, а при потребі – на засіданнях правління та ревізійних комісій, що призначили ревізію, а також на загальних зборах пайовиків (зборах уповноважених) або зборах рад споживспілок.

Не менш важливим є останній етап ревізії, який передбачає контроль за виконанням рішень, що ухвалені за результатами проведеної ревізії і здійснюється на основі інформації про усунення виявлених недоліків та порушень обов'язковим підприємством.

Ефективність контрольно-ревізійної роботи у системі споживчої кооперації в значній мірі залежить від кваліфікації ревізорів, які, крім якісної теоретичної підготовки і значного практичного досвіду, повинні вміти правильно орі-

єнтуватися у найскладніших ситуаціях, що виникають у процесі проведення ревізії.

Ефективність системи внутрішнього контролю і ревізії повинна оцінюватися за ступенем досягнення поставлених перед нею мети і завдань. Також доцільно встановити, наскільки належним чином виконуються визначені функції. Показниками ефективності при цьому можуть бути: сума виявлених порушень і зловживань (прямий вартісний ефект); зменшення або й відсутність потреби у проведенні зовнішнього аудиту та витрат на інші аудиторські послуги (побічний вартісний ефект); підвищення дієвості та результативності управлінської ланки у досягненні цілей діяльності підприємства (управлінський ефект); попередження можливих порушень, зловживань і недоцільних операцій (превентивний ефект).

Висновки. Таким чином, внутрішній контроль у системі споживчої кооперації України, який здійснюється в основному у формі ревізії, має на меті забезпечити стабільне ведення господарської діяльності шляхом оцінки подій і фактів господарської діяльності підприємства з позиції економічної ефективності її здійснення, дотримання нормативно-правових актів, які регулюють таку діяльність, спостереження за ходом виконання запланованих показників, виявлення в ході проведення аналізу та усунення порушень фінансової дисципліни і відшкодування завданих підприємству збитків. Важливе значення має також перевірка дотримання інших обмежуючих параметрів розвитку бізнесу та вжиття необхідних профілактичних заходів з метою недопущення будь-яких порушень у майбутньому задля сприяння зростанню показників діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації.

Система внутрішнього контролю споживчої кооперації повинна бути зорієнтована на покращення якості інформаційного забезпечення менеджменту достовірними і структурованими даними, необхідними для управління внутрішньосистемними процесами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Програма подальшого реформування споживчої кооперації України, затверджена постановою XXI з'їзду споживчої кооперації України 4 жовтня 2012 р. // Вісті. – 2012. – № 42. – С. 4–5.
2. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10 квітня 1992 р. № 2265-II [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови; уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
4. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: [підручник] / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.
5. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [Л.В. Гуцаленко,

- В.А. Дерій, М.М. Коцупатрій]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
6. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: [підручник] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-прес, 2004. – 253 с.
 7. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, М.І. Петренко]; вид. 2-ге, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 512 с.
 8. Живко З.Б. Контрольно-ревізійна діяльність: [навч. посіб.] / [З.Б. Живко, І.О. Ревак, М.О. Живко]. – К.: Алерта, 2012. – 496 с.
 9. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія: [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко]. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 560 с.
 10. Жила В.Г. Ревізія та аудит / В.Г. Жила. – К.: МАУП, 1998. – 96 с.
 11. Дікань Л.В. Контроль і ревізія: [навч. посіб.]– 2-ге вид., перероб. і доп. Л.В. Дікань, / – К.: Знання, 2007. – 327 с.
 12. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою. Проблеми теорії, організації, методології: [монографія] / В.О. Шевчук – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.
 13. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств АР Крим, областей за 2013 рік / Всеукраїнська центральна спілка споживчих товариств України (Укркоопспілка). – К.: 2014. – 54 с.

УДК 631.162:332.33

Годнюк І.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту**Подільського державного аграрно-технічного університету***Чижевська О.М.***асистент кафедри обліку і аудиту**Подільського державного аграрно-технічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

PROSPECTS OF ACCOUNTING OF LAND RESOURCES IN CONDITIONS OF APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрита роль, яку відіграють приватні інформаційні системи в державній інформаційній системі щодо збору інформації про земельні ресурси України. Окреслені перспективи обліку земельних ресурсів аграрних підприємств в умовах застосування автоматизованих систем управління підприємством.

Ключові слова: земельні ресурси, інформаційні технології, державна інформаційна система, автоматизована інформаційна система управління підприємством, комплекс програмно-технічних засобів.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта роль, которую играют частные информационные системы в государственной информационной системе сбора информации о земельных ресурсах Украины. Намечены перспективы учета земельных ресурсов аграрных предприятий в условиях использования автоматизированных систем управления предприятием.

Ключевые слова: земельные ресурсы, информационные технологии, государственная информационная система, автоматизированная информационная система управления предприятием, комплекс программно-технических средств.

ANNOTATION

The article describes the role being played by private information systems in state information systems for collecting information about land resources of Ukraine. Perspectives for accounting of agrarian enterprises' land resources in the conditions of the use of automated systems management are outlined.

Keywords: land resources, information technology, state information system, automated information system of enterprise management, complex of software and hardware tools.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік в наш час все частіше використовує інформаційні технології для досягнення своєї мети. З впровадженням автоматизованих систем обробки інформації змінюється не просто техніка ведення бухгалтерського обліку. Перед обліком постають нові завдання, відкриваються нові перспективи удосконалення системи бухгалтерського обліку, підвищення рівня управління, якісних і кількісних змін облікового апарату. Крім того, технічно можливо стає реалізувати деякі методичні рішення, впровадження яких раніше вважалось важким та економічно недоцільним. Зокрема, це стосується проблем обліку земельних ресурсів та витрат на їх поліпшення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних засад

відображення земельних ресурсів та капітальних витрат на їх поліпшення в системі бухгалтерського обліку присвячували праці такі науковці, як Ф.Ф. Бутинець, С.Г. Вегера, О.В. Вороновська, Б.С. Гузар, О.М. Євстаф'єва, В.М. Жук, І.В. Замула, Г.Г. Кірейцев, П.Т. Саблук, Я.В. Соколов та ін. Проте запропоновані підходи та рішення облікових проблем не враховували розвиток інформаційних технологій та їх вплив на методику, організацію і техніку ведення бухгалтерського обліку. Лише в останні роки цим проблемам почали приділяти більше уваги. В працях таких вчених, як М.М. Бенько, С.А. Гаркуша, С.О. Левицька, А.О. Ніколашин, І.С. Несходовський, С.М. Петренко, Л.О. Ходаківський та ін., були обґрунтовані проблеми інформаційного забезпечення системи бухгалтерського обліку, аудиту і внутрішнього контролю в цілому. В роботах вітчизняних вчених більше уваги приділялось саме тенденціям розвитку інформаційних технологій в бухгалтерському обліку, аудиту і контролю. Конкретно ж перспективи обліку окремих об'єктів в умовах застосування новітніх інформаційних технологій в бухгалтерському обліку практично не розглядалися.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначити напрямки розвитку методики, організації і техніки бухгалтерського обліку земельних ресурсів в умовах застосування інформаційних технологій в бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія обліку земельних ресурсів в Україні за останнє десятиріччя серйозно змінилась. Кадастровий облік земель, облік прав власності, користування, оренди, правових обов'язків земельних ділянок здійснюється із застосуванням державних автоматизованих систем. Разом з системами електронної звітності Державної служби статистики України і Державної фіскальної служби вони створюють інформаційне середовище, яке містить масиви даних про земельні ресурси України.

Основним джерелом поповнення даних інформаційного середовища, безперечно, є при-

ватні інформаційні системи суб'єктів господарювання, які в той чи інший спосіб використовують землі в своїй діяльності. За допомогою інформаційних технологій, які застосовуються ними в управлінні та для комунікації з суб'єктами державних інформаційних систем України, вони збирають, обробляють та передають інформацію про наявність, стан і використання залучених ними земельних ресурсів.

Тут слід відмітити, що взаємодія і обмін інформацією про земельні ресурси між суб'єктами державної інформаційної системи, такими як Держземагентство, Укрдержреєстр, Державна фіскальна служба України, Державна служба статистики України та ін., здійснюється в порядку, визначеному цілою низкою нормативних і законодавчих актів, мають постійний характер [1–5]. Порядок роботи зі спільними даними, правила і терміни виконання регламентних робіт, операцій об'єднання даних є узгодженими. При цьому забезпечується сумісність форматів даних всіх систем, взаємне поповнення даних інформаційних систем, усунення розбіжностей. Передача геопросторових даних між державними кадастрами проводиться за принципом обов'язковості. Схематично процес обміну інформацією щодо земельних ресурсів в інформаційному середовищі України представлений на рис. 1.

В той же час юридичні і фізичні особи можуть отримати доступ лише до частини інформації:



Рис. 1. Інтенсивність обміну інформацією щодо земельних ресурсів в інформаційному середовищі України

тієї, яка безпосередньо стосується суб'єкта, або до тієї, яка не є конфіденційною і може вважатись публічною. Отримання інформації про земельні ділянки із загальнодержавної інформаційної системи залишається досить важким процедурно і в більшості випадків здійснюється на платній основі. Можна стверджувати, що на сьогодні інформація є важкодоступною, що, з одного боку, є виправданим, враховуючи необхідність захисту, дотримання конфіденційності даних, в той же час, з іншого боку, такий підхід суттєво ізолює основного генератора інформації про земельні ресурси в цій системі – суб'єктів господарювання. Як результат, приватні інформаційні системи, які створюються ними, працюють переважно на передачу (експорт) інформації та внутрішнє її переміщення і лише в незначній мірі на прийняття (імпорт) інформації з інших інформаційних систем.

В наш час на більшості агропідприємств облік є в тій чи іншій мірі автоматизований. Те, який ступінь автоматизації обліку на підприємстві і чи охоплює вона облік земельних ресурсів, залежить від багатьох факторів. На практиці вибір варіанту автоматизації обліку та програмного забезпечення, необхідного для цього, є непростим для підприємства. Результат залежить від оптимального поєднання таких факторів, як ціна і фінансові можливості підприємства, розмір, структура і специфіка діяльності підприємства, знання та навички облікового та іншого управлінського персоналу, правильна постановка завдань управління підприємством.

Як правило, суб'єкти малого бізнесу віддають перевагу частковій автоматизації обліку, використанню не ліцензованого або недорогого програмного забезпечення з безкоштовним оновленням, яке не здатне забезпечити належний облік, в тому числі й рішення проблем обліку земельних ресурсів.

Ще одним варіантом автоматизації є повна автоматизація обліку без створення автоматизованої системи управління підприємством (АСУП). Перевагу йому надають підприємства з більшою платоспроможністю та професійною підготовкою облікового персоналу. Такі агропідприємства мають можливість обрати спеціалізований програмний продукт на ринку України, призначений для організації і ведення обліку в сільськогосподарських підприємствах. Сьогодні на ринку є достатньо спеціалізованих бухгалтерських програм для сільськогосподарських підприємств

різної якості і вартості. Всіх їх можна розбити на дві групи: 1) розробки науково-дослідних інститутів (ППП ННУ «Інституту аграрної економіки» УААН, УПТЦ «Агропромсистема», Харківського НАУ тощо); 2) програми «надбудови» (на базі «1С: Підприємство 8.0», «Акцент 7.0», «БАС підприємство-2006» тощо) [6].

Спільним для всіх спеціалізованих програм є те, що облік земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств передбачено вести за методикою обліку необоротних активів (для власних земель), або відображати у позабалансовому обліку (для орендованих земель). В блоці «Рослинництво» є можливість збору інформації про внесені мінеральні і органічні добрива, отриману з полів продукцію. Найбільше інформації про земельні ділянки, які використовуються підприємством на правах операційної оренди, можна отримати в блоці «Облік земельних і майнових паїв». Проте він призначений для ведення обліку розрахунків з власниками паїв, а не самих активів (земельних ділянок), тим більше не їх змін внаслідок виробничого використання.

Перевагами сучасних програмних продуктів є те, що вони дають можливість за допомогою конфігуратора пристосувати їх не тільки до галузі, а й до особливостей конкретного підприємства, отже, реально налаштувати облік земельних ресурсів, враховуючи їх специфіку. Проте такі можливості дають не всі програмні продукти. Крім того, по-новому підійти до вирішення деяких методичних проблем бухгалтерського обліку земельних ресурсів, рішення яких за традиційних підходів вважалося важким та економічно недоцільним, не можна без створення автоматизованої системи управління підприємством та інтеграції з нею автоматизованої системи бухгалтерського обліку.

Проведення автоматизації бухгалтерського обліку без створення автоматизованої системи управління підприємством дещо впливає на методологію обліку. Зміни стосуються організації процесу обліку та проведення облікових процедур (техніки обліку). Зокрема, С.О. Левицька відмічає, що суттєвими є кількісні і якісні зміни облікового апарату та функцій, які він виконує. При цьому відмічається, що наукові основи теорії та організації бухгалтерського обліку залишаються незмінними [7].

В той же час функціонування автоматизованої системи бухгалтерського обліку (АСБО) як скла-

дової частини інформаційної системи управління підприємством призводить до інтеграції всіх видів обліку, контролю в єдиному інформаційному просторі та відкриває нові можливості перед всіма ланками управління.

АСУП забезпечує автоматизовану обробку технологічних даних, проведення розрахунків, аналіз отриманої інформації, ведення виробничого, управлінського, бухгалтерського, податкового та інших видів регламентованого обліку, а також використовується у плануванні і бюджетуванні. Серед програмних продуктів, які користуються найбільшою популярністю і можуть забезпечити виконання всіх управлінських функцій, можна назвати «1С: Підприємство 8. Управління сільськогосподарським підприємством для України». При розробці цього продукту був врахований досвід автоматизації великих підприємств аграрного сектору. За його допомогою забезпечується створення єдиного інформаційного простору підприємства, інтеграція інформації, що формується у віддалених виробничих відділах.

Комплекс програмно-технічних засобів, який необхідний для функціонування такої інформаційно-аналітичної системи в реаліях вітчизняної економіки, є доступним лише великим прибутковим агроструктурам, які завдяки повному циклу виробництва та переробці сіль-

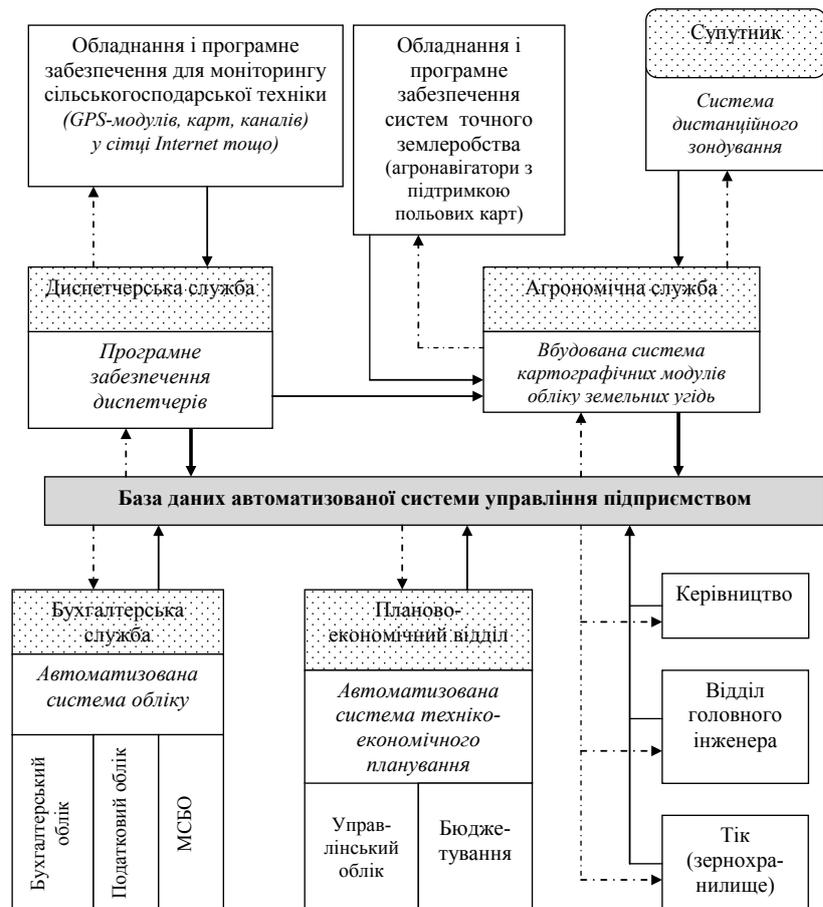


Рис. 2. Схема взаємодії програмно-технічних засобів інформаційної системи управління підприємством

ськогосподарської продукції можуть виділяти ресурси на розвиток та впровадження новітніх технологій управління діяльністю.

Практика показує, що часто програмні продукти для таких агроструктур налаштовуються або створюються з врахуванням специфіки їх діяльності, організаційної і управлінської структури. Велике значення для обліку має наявність спеціально обладнаної сільськогосподарської техніки, обладнання GPS-навігації (GPS-модулів, карт, каналів у сітці Інтернет тощо), систем точного землеробства (агронавигаторів з підтримкою польових карт) та інших технічних засобів. Схема взаємодії програмно-технічних засобів інформаційної системи управління підприємством представлена на рис. 2.

Згадані вище технічні засоби замінили обліковий персонал на етапі первинного обліку та забезпечують збір інформації в автоматизованому режимі про технологічні операції (ступінь їх завершеності, своєчасність і правильність проведення), витрати основних видів ресурсів (палива, витрати часу, знос основних засобів, задіяних в технологічних процесах). Це дає можливість: 1) зменшити кількість первинних документів, необхідних для фіксування господарських операцій, адже інформація одразу створюється у цифровому вигляді, не маючи паперових аналогів; 2) покращити контроль за самими процесами, а отже, підвищити їх ефективність; 3) зберігати основні показники і накопичувати історію процесів; 4) забезпечити більш якісну основу для бухгалтерського обліку;

5) здійснювати поточний контроль стану використання ресурсів; 6) формувати дані стратегічного прогнозу і оцінки управління.

Значні зміни в облік земельних ресурсів може привнести застосування вбудованих в систему картографічних модулів обліку земельних угідь, за допомогою яких є можливість побудувати будь-яку багатопшарову тематичну карту земельної ділянки чи земельного фонду агропідприємства в цілому. На основі отриманих технологічних даних можна створити, наприклад, карти внесення мінеральних чи органічних добрив, засобів захисту рослин або проведених заходів покращення земель. В результаті таких спостережень формується база даних з прив'язкою до конкретної земельної ділянки.

Узагальнені таким чином дані роблять реальним облік післядії мінеральних і органічних добрив, а отже, виникає необхідність перегляду методики обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, рекомендованої Міністерством аграрної політики і продовольства України [8].

Більш точна інформація про витрати мінеральних і органічних добрив та урожайність сільськогосподарських культур з прив'язкою до конкретного об'єкту дає можливість також провести розрахунки ступеня використання і відновлення ґрунтової родючості конкретної земельної ділянки не раз на три-п'ять років, як це передбачено Указом Президента України «Про суцільну агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення» [9], а в ході виконання агротехнологічних процесів або по закінченні технологічного циклу в режимі реального часу. Корегування вартості земельних ділянок сільськогосподарського призначення за відсутності вільного ринку сільськогосподарських земель і неможливості використання основних оціночних методів, заснованих на ринкових оцінках, може бути проведене на зміну балу бонітету ґрунту за наслідками його використання. Результати таких розрахунків можна уточнити та підтвердити через системи дистанційного зондування землі, інтеграція з якими передбачена сучасними інформаційно-технічними комплексами точного землеробства. У схематичному вигляді процедура можливої переоцінки земельних ресурсів наведена на рис. 3.

Алгоритм визначення необхідності проведення переоцінки та її розміру корегування вартості землі може бути використаний

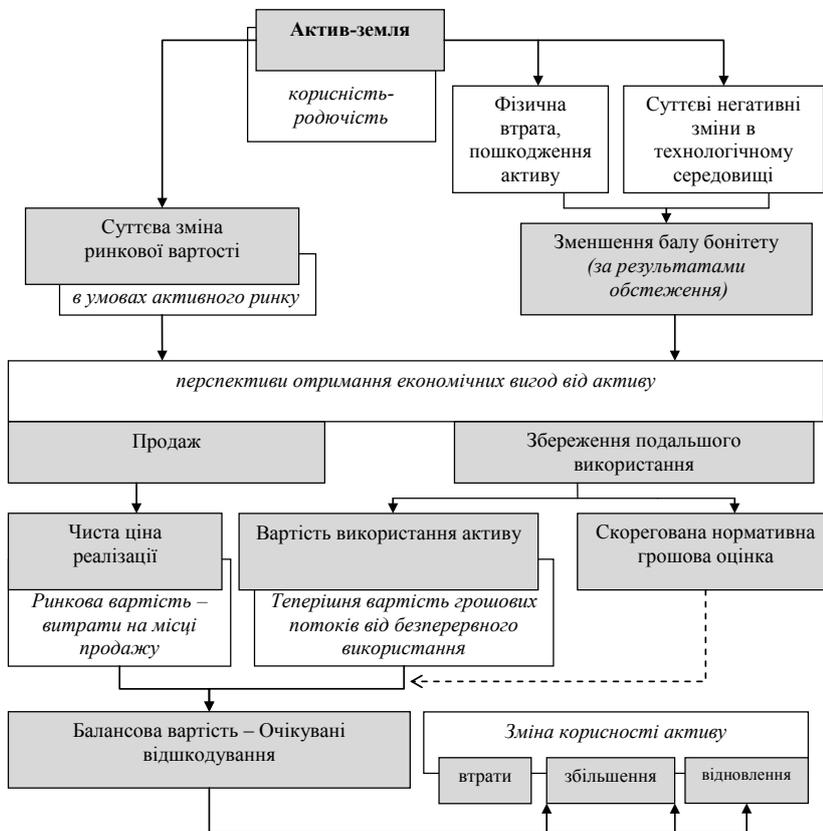


Рис. 3. Схема процедури переоцінки вартості активу-земля

також в умовах існування активного ринку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Ознакою втрати корисності землі буде зменшення ринкової вартості земельної ділянки протягом звітного періоду на суттєву величину. При цьому слід враховувати перспективи отримання економічних вигод від контролю за активом – земля. Перспективами може бути або продаж землі, або подальше використання. Останній варіант є більш прийнятним для діючих сільськогосподарських підприємств.

Розмір втрати корисності буде визначатись як різниця між балансовою вартістю землі та, при наявності активного ринку земель, справедливою її вартістю за вирахуванням витрат на місті продажу (останні є оціночним показником). За відсутності ринку та перспективі подальшого використання земель порівняння будуть робитись з вартістю використання землі, яка визнається як дисконтована вартість майбутніх грошових потоків при запланованому використанні активу.

На основі даних дистанційного зондування є можливість також більш точно відображати в обліку дію проведених заходів з покращення ґрунтової родючості землі та списувати їх вартість протягом строку фактичної дії на собівартість виготовленої сільськогосподарської продукції.

За діючим законодавством України електронна форма документа не може бути підставою для сумнівів в його юридичній силі [10], а отже, зафіксовані таким чином зміни родючості ґрунту внаслідок господарської діяльності агропідприємства підлягають відображенню в бухгалтерському обліку.

Слід відмітити, що з введенням автоматизованих систем обліку зникає потреба у застосуванні цілої низки узагальнюючих реєстрів з обліку земельних ресурсів на паперових носіях, зокрема, книги обліку земель суб'єкта господарювання, інвентарного опису земельних угідь (паїв) тощо. Електронні аналоги таких облікових реєстрів можуть формуватись з масивів даних про конкретні земельні ділянки, які створюються поступово в інформаційній системі підприємства. Перелік реквізитів таких документів може бути змінений відповідно до потреб користувачів інформацією.

Сучасні програмні продукти дають можливість розширити наповнення системи автоматизованого обліку, самостійно розробити власні алгоритми, які будуть описувати поведінку об'єкту в системі. На підставі електронних облікових реєстрів можна генерувати звіти для внутрішніх і зовнішніх користувачів з необхідним даними про земельну ділянку з будь-якою періодичністю. Таким чином, в обліку власних і орендованих земельних ділянок зможе забезпечуватись необхідна деталізація інформації, і облік може стати дійсно оперативним.

Висновки. Перехід від паперових технологій до обліку з використанням інформаційних тех-

нологій суттєво впливає перш за все на організацію процесу обліку на всіх його етапах. Щодо обліку земельних ресурсів, то використання сучасних програмно-технічних комплексів додає господарських явищ і процесів, які підлягають відображенню в системі бухгалтерського обліку. Мова йде про післядію мінеральних і органічних добрив та показники зміни ґрунтової родючості в результаті використання землі у виробничому процесі.

Можливість проведення складних розрахунків та отримання інформації про зміни показників ґрунтової родючості в ході виконання агротехнологічних процесів або по закінченні технологічного циклу в режимі реального часу забезпечує підґрунтя для переоцінки землі за результатами її виробничого використання (відповідно до зміни балу бонітету ґрунту за наслідками його виробничого використання), а також для перегляду методики відображення в обліку післядії внесених в ґрунт мінеральних і органічних добрив. Реалізація нових підходів вимагає правильної постановки завдань обліку та професійних математичних і програмувальних рішень.

Масиви інформації, що створюються з прив'язкою до конкретної земельної ділянки, забезпечують збереження основних показників і накопичення історій процесів; доступ до актуальної інформації для користувачів з різних ланок управління; проведення оперативного контролю за станом і використанням ресурсів та прогнозування його результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Порядку інформаційної взаємодії між кадастрами та інформаційними системами: за станом на 25 вересня 2014 р. / Кабінет Міністрів України: Постанова, Порядок, Перелік від 03.06.2013 № 483 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/483-2013-п>.
2. Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру: за станом на 20 грудня 2014 р. / Кабінет Міністрів України: Постанова, Порядок, Вимоги [...] від 17.10.2012 № 1051 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1051-2012-п>.
3. Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру речових прав на нерухоме майно: за станом на 01 січня 2015 р. / Кабінет Міністрів України: Постанова, Порядок від 26.10.2011 № 1141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1141-2011-п>.
4. Податковий кодекс України: Закон України: за станом на 04.03.2015 р. / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана.
5. Про затвердження Порядку подання електронної звітності до органів державної статистики: офіц. текст: за станом на 12 січня 2011 р. / Держстат України; Наказ, Порядок від 12.01.2011 № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0408-11> (дата звернення 22.03.15). – Назва з екрана.

6. Ніколашин А.О. Особливості ринку програмних засобів з комп'ютеризації бухгалтерського обліку в сільському господарстві / А.О. Ніколашин // Облік і фінанси АПК (бухгалтерський портал). – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/895/35/> (дата звернення 24.03.15). – Назва з екрана.
7. Левицька С.О. Інформаційне забезпечення системи бухгалтерського обліку / С.О. Левицька, О.В. Король // Вісн. Нац. ун-ту водного господарства та природокористування. Економіка: [зб. наук. праць]. – Рівне. – 2009. – Вип. 3 (47). – Ч. 1. – С. 368.
8. Про затвердження Методичних рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: за станом на 25 листопада 2001 р. / Міністерство аграрної політики України; Наказ; Методичні рекомендації від 18.05.2001 № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.122.0>. – Назва з екрана.
9. Про суцільну агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення: Указ Президента України: за станом на 12 грудня 1995 р. / Президент України; Указ від 02.12.1995 № 1118/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1118/95> (дата звернення 22.03.15). – Назва з екрана.
10. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України: за станом на 06.11.2014 р. / Верховна Рада України; Закон від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення 22.03.15). – Назва з екрана.

УДК 657.002.6:339.187(045)

Задосенко Ж.В.
студентка кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINISHED PRODUCT AND ITS SALE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «реалізація готової продукції», виділено головні завдання та проблеми обліку, аналізу та реалізації, що дасть змогу покращити діяльність підприємства. Доведено, що ефективне управління процесами виробництва, обліку та аналізу готової продукції в сучасних умовах можливе за наявності у суб'єктів управління своєчасної, повної, правдивої інформації про фактори, що впливають на її собівартість та майбутні доходи від реалізації готової продукції.

Ключові слова: готова продукція, виробництво, реалізація, собівартість, автоматизований облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие «реализация готовой продукции», выделены основные задачи и проблемы учета, анализа и реализации, что позволит улучшить деятельность предприятия. Доказано, что эффективное управление процессами производства, учета и анализа готовой продукции в современных условиях возможно при наличии у субъектов управления своевременной, полной, правдивой информации о факторах, влияющих на ее себестоимость и будущие доходы от реализации готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, производство, реализация, себестоимость, автоматизированный учет.

ANNOTATION

This article deals with the concept of "sale of finished products", allocates the main challenges and problems of accounting, analysis and sale to enhance the activities of enterprise. It is well-proven that the effective management of production, accounting and analysis of the production processes in modern terms is possible at presence of timely, complete, true information about factors that influence its prime price and future profits from realization of the prepared products in the subjects of management.

Keywords: finished products, production, realization, prime price, automated account.

Постановка проблеми. В сучасних умовах успішна діяльність кожного підприємства залежить від рівня економічної ефективності виробництва готової продукції. Облік та аналіз готової продукції, а також її реалізації є важливою проблемою в діяльності сучасних підприємств України, тому що завдяки виробництву готової продукції вони отримують та максимізують свій прибуток.

Отже, удосконалення організації обліку та аналізу виробництва готової продукції від її реалізації є основним способом досягнення соціальної та економічної ефективності в діяльності підприємства.

Вирішення проблем обліку та аналізу готової продукції та її реалізації в умовах посиленого режиму економії і ресурсозбереження можливе за наявності у суб'єктів управління своєчасної, повної, правдивої інформації про фактори, що впливають на собівартість, а також майбутні

фінансові результати від реалізації готової продукції. Саме підвищення якості продукції є одним із основних шляхів покращення ефективності виробничого процесу, що залежить від матеріалів виробництва та стимулювання працівників і вимог споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання організації обліку та аналізу готової продукції та її реалізації розглянуто в працях науковців, таких як: Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голова, В.І. Єфименко, І.В. Жиглей, М.В. Кужельний, В.Г. Линник, В.М. Мурашка, В.М. Пархоменко, І.І. Пилипенко, В.Я. Савченко, В.В. Сопко та ін. Проте ряд важливих проблем обліку та аналізу готової продукції та її реалізації потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виявлення проблем обліку, аналізу готової продукції та її реалізації на сучасних підприємствах і забезпечення його ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. З прийняттям Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні виникає необхідність по-новому відображати господарські операції з випуску готової продукції та її реалізації. З метою підвищення ефективності виробництва підприємства повинні активно вести управлінський облік. Для цього необхідно насамперед визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретного цеху, ділянки; розробити методіку підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності. Удосконалення бухгалтерського обліку собівартості продукції вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, обґрунтування оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам. Майже кожному підприємству доводиться продавати продукцію з відстрочкою платежу та боротися з неплатежами, існує проблема в обліку готової продукції стосовно плати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги. Підприємству необхідно знати, які юридичні засоби використовувати для отримання своїх грошей, як правильно організувати роботу зі стягнення дебіторської заборгованості [1].

Облік та аналіз готової продукції включають комплекс робіт, при виконанні яких забезпечується своєчасний і якісний облік виробництва, випуску та реалізації готової продукції не тільки в цілому за звітний період, але і в короткостроковому періоді, а також контроль за цілістю і своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям.

Головне значення на сучасному підприємстві приділяється реалізації готової продукції. Саме готова продукція та її реалізація є найважливішими економічними показниками в діяльності підприємства. В обсяг реалізації включається відвантажена та випущена продукція незалежно від того, зарахований платіж на розрахунковий рахунок установи чи ні.

Отже, процес реалізації завершує кругообіг господарських засобів установи, організації, що дає змогу виконувати зобов'язання перед державним бюджетом та банком. Реалізація готової продукції – це мета діяльності підприємства, кінцевий етап кругообігу його засобів, по завершенні якого визначаються результати господарювання та ефективність виробництва.

Для уникнення розбіжностей в оцінці готової продукції необхідно визначити відхилення між фактичною та умовною вартістю готової продукції після формування калькуляції та скласти відповідні проводки: Дт 26 «Готова продукція»; Кт 23 «Виробництво» (якщо фак-

тична собівартість готової продукції перевищує умовну вартість). Або сторнувати такий запис, якщо фактична собівартість виявиться меншою від умовної вартості [2].

Одночасно потрібно відобразити суму відхилень, яка виникає між фактичною виробничою собівартістю готової продукції та її вартістю за обліковими цінами.

Бухгалтерський облік повинен забезпечити дані не лише про обсяг продукції та доходів від їх реалізації, але й асортимент продукції, масштаби продажу, ціни, собівартість, витрати на збут, канали збуту тощо [3]. Бухгалтер повинен створити інформаційну систему для забезпечення істотних даних для управління збутом. Готова продукція оприбутковується на складі на основі первинних документів, а саме: накладних, актів, відомостей випуску продукції, документів, що засвідчують якість (свідчення про якість, сертифікат відповідності державній системі сертифікації) [4].

Ефективність роботи з обліку та аналізу реалізації готової продукції значно підвищується завдяки засобам інформації та автоматизації документообігу, що дають змогу накопичувати відповідні бази даних про наслідки господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування та друку вихідних документів, кварталних, піврічних і річних звітів, надати інформаційні послуги відповідним орга-

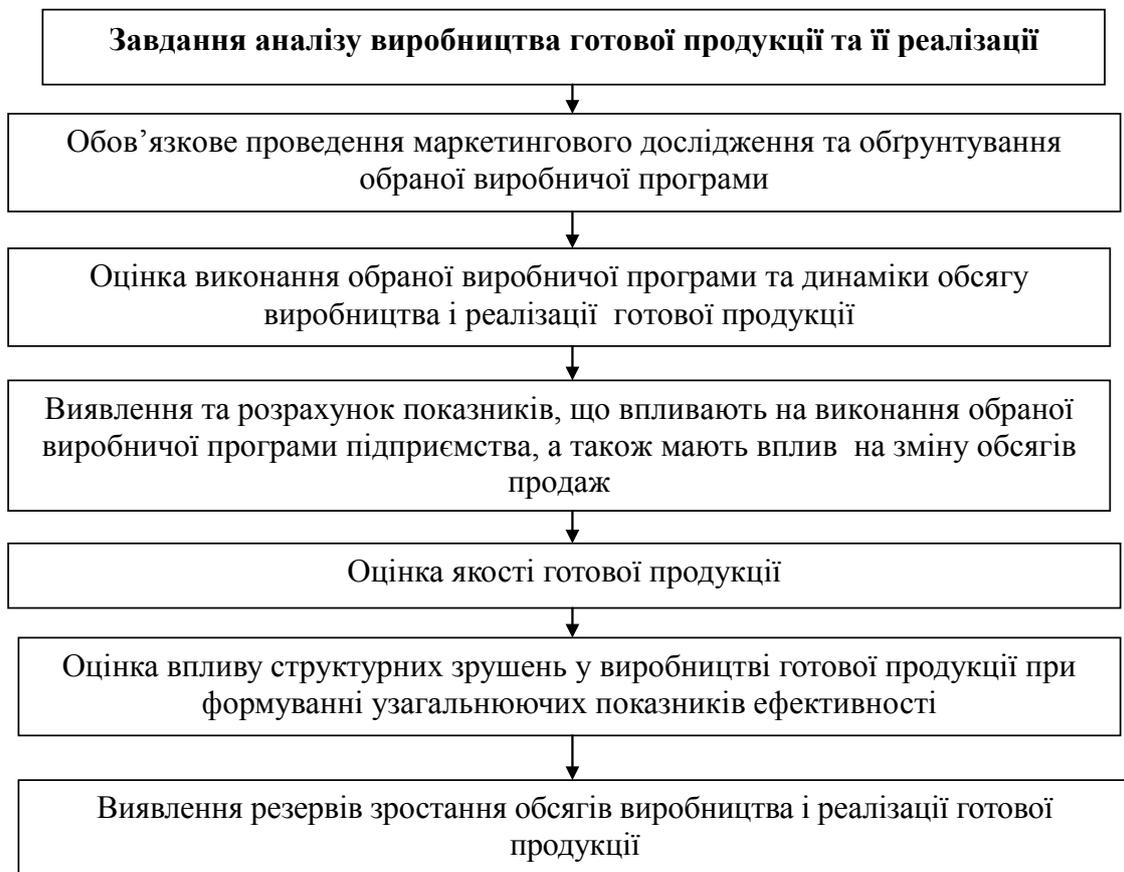


Рис. 1. Головні завдання аналізу виробництва готової продукції та її реалізації

Складено автором за [6]

нізаціям, ланкам управління щодо ефективності роботи, підвищити ефективність праці бухгалтерів та аналітиків.

Використання автоматизованого ведення бухгалтерського обліку дає можливість підприємству формувати велику кількість звітів, розрахунків, проводити економічний, фінансовий аналізи діяльності підприємства. Вартість і затрачений час на складання форм є незначним, що дає змогу повністю задовольнити інформацію з обліку та аналізу готової продукції, скласти прогностичні розрахунки для прийняття ефективних управлінських рішень у сфері реалізації готової продукції.

Найбільша кількість помилок з обліку готової продукції при «паперовій» формі виникає на стадії перенесення даних з одного первинного документа до іншого і також при складанні різноманітних звітів.

Отже, використання автоматизованого обліку готової продукції дасть змогу повністю позбутися таких помилок. При автоматизованій формі процес ведення вхідної інформації проводиться тільки один раз і частково контролюється програмним забезпеченням, решта процесів проводиться автоматично. Програмне забезпечення дає змогу перевірити повноту, правильність заповнення реєстрів відповідно до нормативних актів, швидко виявити помилку і вказати способи її виправлення. Таким чином, підвищується достовірність інформації та її оперативність [5].

Метою аналізу виробництва і реалізації готової продукції є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, розширення його частки, в результаті чого зростають фінансові результати (рис. 1).

У процесі аналізу виробництва та реалізації готової продукції оцінюються обсяг виробництва та реалізації продукції, а також обсяг чистої продукції.

Зміст та якість інформації мають першочергове значення у забезпеченості точності та ефективності проведення аналізу обсягу випуску готової продукції.

Під час відбору конкретних показників інформаційної бази аналізу необхідно врахувати зовнішні та внутрішні джерела.

Система інформаційного забезпечення – це основа для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища підприємства при прийнятті стратегічних рішень.

Головними проблемами обліку та аналізу готової продукції та її реалізації на сучасному підприємстві є:

- відсутність єдиного підходу до класифікації результатів виробництва, що зменшує можливість точного визначення об'єктів бухгалтерського обліку;

- зниження ефективності контролю якості, конкурентоспроможності та рентабельності продукції, внаслідок неповного відображення інформації про формування собівартості продукції в результатах виробництва у фінансовій звітності [6].

Слід приділити особливу увагу побудові обліку реалізації готової продукції на підприємствах, вона повинна містити повноту та своєчасність відображення інформації про реалізацію в системі обліку.

Покращення обліку реалізації готової продукції перш за все застосовується до первинної документації. Удосконалення облікової документації та документообігу необхідно здійснювати за такими напрямками: підвищення оперативності оформлення та обробки інформації під час реалізації; підвищення рівня об'єктивності аналітичної інформації; підвищення контролю з обліку вибуття готової продукції, виробничих запасів і товарів; економія витрат ресурсів та праці документування, обробки документів.

Торгівельним підприємствам доцільно ввести мікропроцесорну техніку, здатну ідентифікувати окрему одиницю готової продукції. Використання такої техніки є необхідним, адже дає змогу отримати інформацію про всі операції в момент та в місці їх здійснення [7].

Використовуючи автоматизацію обліку з реалізації готової продукції, забезпечується контроль надходження платежів від покупців за відвантаженою продукцією, буде зменшено час для визначення обсягу податкового зобов'язання з ПДВ, спрощено процес розподілу поза виробничих витрат.

Необхідні також зміни в наукових підходах і в нормативних документах: в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», в системі регулювання бухгалтерського обліку на принципах сучасних економічних теорій та з врахуванням антикризових програми розвинутих країн.

Висновки. В процесі управління сучасним підприємством стан обліку та аналізу готової продукції та її реалізації займає головне місце. Саме тому сьогодні однією з складових ефективної організації обліку та аналізу готової продукції та її реалізації є високий рівень використання облікової інформації для оцінки якісних та кількісних характеристик готової продукції. Результати досліджень з організації обліку та аналізу готової продукції свідчать про те, що існують проблеми, які впливають на організацію ведення обліку готової продукції та її реалізації. Вирішення досліджених проблем дозволить ефективно здійснювати бухгалтерський облік та аналіз готової продукції та її собівартості, підвищить ефективність її виробництва, конкурентоспроможність виробленої продукції, підвищуючи економічний потенціал підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Саввон О.О. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації / О.О. Саввон // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 321–324.
2. Пушкар М.С. Фінансовий облік / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 628 с.
3. Фінансовий облік: [навч. посіб.]; за ред. [В.К. Орлової, М.С. Орлів, С.В. Хоми]; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: ЦНЛ, 2010. – 510 с.
4. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / за ред. М.В. Кужельного. – К.: АСК, 2001. – 272 с.
5. Жмур Н.М. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації / Н.М. Жмур // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 2. – С. 301–304.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
7. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / [М.А. Болюх, В.З. Буриєвський, М.І. Горбатов та ін.]; за ред. М.Г. Чумаченка. – К: КНЕУ, 2003 – 556 с.

УДК 657.446

Редзюк Т.Ю.

старший викладач

Національного університету харчових технологій

Казанівська О.Т.

студентка

Національного університету харчових технологій

ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПРИ ОБЧИСЛЕННІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

INTERACTION OF FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING IN THE CALCULATION OF INCOME TAX

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто основи організації фінансового та податкового обліку податку на прибуток. Проаналізовані нормативні та методологічні принципи відображення в обліку податкових різниць. Наведено визначення, види та класифікацію податкових різниць. Оцінено можливості подальшого обліку податкових різниць.

Ключові слова: Податковий кодекс України, податок на прибуток, податкові різниці, міжнародні стандарти фінансової звітності.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основы организации финансового и налогового учета налога на прибыль. Проанализированы нормативные и методологические принципы отображения в учете налоговых разниц. Приведены определение, виды и классификация налоговых разниц. Оценены возможности дальнейшей учета налоговых разниц.

Ключевые слова: Налоговый кодекс Украины, налог на прибыль, налоговые разницы, международные стандарты финансовой отчетности.

ANNOTATION

Bases of organization of the financial and fiscal accounting are considered. The normative and methodological principles of reflection of tax differences in accounting are analyzed. Definitions, types and classification of tax differences are proposed. Prospects of accounting of tax differences are outlined.

Keywords: Tax Code of Ukraine, income tax, tax differences, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Підвищення інвестиційної привабливості, прискорення економічного зростання та полегшення доступу до ринків капіталу диктують у сучасних умовах насамперед необхідність своєчасного та поступового перегляду існуючих положень і норм законодавства. Уніфікація та спрощення обліку створюють умови для прозорості облікових процедур та однозначного їх сприйняття.

Однією з найважливіших загальноекономічних і бухгалтерських проблем як в практичному, так і в науковому сенсах, є проблема визначення фінансового результату діяльності підприємства, методологія його розрахунку та методика оподаткування. З прийняттям Податкового кодексу України здійснено певний крок щодо гармонізації бухгалтерського та податкового обліку. Даний процес направлено на вирішення питання недопущення виникнення можливостей ухилення від опо-

даткування, оптимізації та звуження бази оподаткування.

Одним із важливих напрямів розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку в сучасних умовах є інтеграція різних облікових підсистем – власне бухгалтерського обліку і обліку для цілей податкових розрахунків. У цілому перспективи інтеграційних процесів в бухгалтерському обліку пов'язані із поглибленням зв'язків між цими підсистемами. Запровадження Податкового кодексу України та подальші його зміни передбачають можливість такої інтеграції. В той же час певна зміна законодавчої бази потребує аналізу та визначення можливостей та обмежень, в яких повинні діяти підприємницькі структури.

Тому забезпечення інтеграції обліку для різних цілей – управління і оподаткування – можливе не лише за рахунок визнання єдності і цілісності об'єктів, які відображаються в окремих облікових підсистемах, але й за рахунок побудови адекватної системи обліку і звітності щодо такого важливого економічного об'єкту, яким є податок на прибуток.

Методика розрахунку податку на прибуток в Україні пов'язана зі застосуванням Податкового кодексу України та впровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) вимагає визначення організації обліку доходів, витрат та результатів діяльності підприємства з урахуванням останніх змін законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення підходів щодо розрахунку прибутку для цілей складання фінансової звітності і оподаткування, а також різниць між ними підіймалися в роботах цілого ряду дослідників. Публікації науковців здійснили значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів організації обліку оподаткування господарської діяльності. Серед них В. Бабич, М. Білуха, І. Жураковська, Л. Ловінська, О. Малишкін, А. Озеран, І. Сичевський та ін.

Враховуючи різноманітність поглядів авторів щодо доцільності визначення прибутку виключно за даними окремої податкової підсистеми до необхідності узгодження фінансо-

вого результату і оподаткованого прибутку або доцільності розрахунку прибутку за єдиним алгоритмом на підставі визначення облікового та оподаткованого прибутку, важливо врахувати пошуки варіантів оптимальної облікової роботи щодо визначення прибутку як для представлення у фінансовій звітності, так і з метою визначення бази оподаткування.

Таким чином, у публікаціях вчених-економістів розкрито причини та сутність розбіжностей між фінансовим та податковим обліком, а також надані пропозиції щодо їх узгодження.

Виділення невирішених раніше частин. Проте питання обліку оподаткування залишаються актуальними, серед яких необхідність вирішення проблем виникнення відмінностей між нормами Податкового кодексу України, національними та міжнародними стандартами ведення обліку, точного розрахунку, своєчасності і повноти відображення в облікових регістрах податкових різниць, періодів їх анулювання та ін. Динамічність нововведень та змін податкового законодавства, виникнення у зв'язку з цим дискусійних питань аргументують актуальність даної теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз особливостей механізму визначення податку на прибуток при складанні декларації з податку на прибуток підприємства та форм фінансової звітності на основі норм чинних законодавчих актів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Введення в дію Податкового кодексу України (ПКУ) з початку 2011 р. передбачало можливість максимально наблизити фінансовий і податковий обліки. Його відмінною характеристикою стосовно забезпечення справляння податку на прибуток є гармонізація бухгалтерського і податкового обліків, а саме: заміна категорій «валові доходи» та «валові витрати» на «доходи» і «витрати» (йдеться не про підміну категорій, а про принципово відмінне їх визнання за сутністю та оцінкою); усунення правила «першої події» та необхідності вести облік приросту (убутку) балансової вартості запасів; зміна змістовного навантаження, критеріального визначення та групової класифікації основних засобів; визнання амортизації не як окремої компоненти розрахунку бази оподаткування податком на прибуток, а як складової витрат.

Крім того, здійснюється плановане динамічне зниження ставки податку на прибуток з одночасним збільшенням податкових надходжень за рахунок розширення кола платників податку.

Передбачено, що методика розрахунків сум податку на прибуток та документальне оформлення податкових відносин у цілому майже повністю базуються на основах бухгалтерського обліку.

Принцип гармонізації бухгалтерського та податкового обліків передбачає також формування єдиного понятійного апарату для цих

двох систем, що дозволить ліквідувати протиріччя, що виникають між бухгалтерським обліком і оподаткуванням.

Варто зазначити, що спроби максимально інтегрувати системи бухгалтерського та податкового обліків з метою підвищення ефективності облікового процесу не повинні призводити до порушень принципів жодного з названих видів обліку.

Однак існували певні розбіжності щодо визначення оподаткованого прибутку відповідно до норм податкового законодавства та нормативного регламентування фінансового обліку.

Норма, що забезпечує узгодження показників різних видів звітності, визначається Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: бухгалтерський облік є обов'язковим і ведеться підприємством у відповідності із нормативними вимогами, а фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що застосовують грошовий вимірник, ґрунтуються на використанні облікової інформації [1].

Однак на практиці зазначена норма не завжди виконується. Так, згідно нормативних вимог, підприємства, що знаходяться на загальній системі оподаткування, мають обов'язково вести облік розрахунків за податками відповідно з обліковими правилами, які зазначені в Законі України про бухгалтерський облік і Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (П (С) БО), та облік розрахунків за податками згідно з правилами визначення оподаткованого результату, встановленими Податковим кодексом України [2]. У зв'язку з викладеним виникають так звані податкові різниці.

Процедура формування фінансової звітності з урахуванням податкових різниць відповідно до перехідних положень ПКУ спочатку передбачалась застосовуватись у звітних періодах 2012 р. Пізніше дату запровадження податкових різниць перенесли на 1 січня 2013 р. Далі зміни ПКУ щодо відображень податкових різниць стосувались наступного: з 1 січня 2014 р. у складі фінансової звітності платник мав право зазначати (тобто не зобов'язаний) тимчасові та постійні податкові різниці за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику. Останні зміни податкового законодавства відбулися в кінці 2014 р. і передбачають наступне.

З 1 січня 2015 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [3]. Відповідно до прийнятих нововведень, зазнали зміни і положення Податкового кодексу України щодо оподаткування податком на прибуток підприємств. Ці зміни стосуються наступного.

Об'єкт оподаткування – скоригований на податкові різниці фінансовий результат до оподаткування визначений у фінансовій звітності підприємства.

Якщо дохід не перевищує 20 млн. грн., то платник податку на прибуток має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкту оподаткування минулих років).

До основних податкових різниць належать різниці, які виникають у зв'язку з:

- амортизацію основних засобів;
- уцінкою та зменшенням корисності основних засобів та нематеріальних активів;
- ліквідацією або продажем основних засобів;
- формуванням резервів (крім формування резерву відпусток);
- здійсненням фінансових операцій.

Відповідно до останніх змін, з ПКУ також вилучено визначення категорій податкової різниці, тимчасової та постійної різниць.

Отже, податок на прибуток розраховуватиметься на підставі даних бухгалтерського фінансового результату (за П (С)БО чи МСФЗ), відкритого на різниці, передбачені Податковим кодексом України. Можна стверджувати, що скасовується як такий окремий податковий облік і значно зростає важливість і точність ведення бухгалтерського обліку у податкових цілях.

У зв'язку з цим важливим є аналіз сутності та особливостей відображення в обліку податкових різниць, які ускладнюють ведення на підприємстві єдиного обліку.

Базовим нормативним документом, який в Україні регламентує облік податкових різниць, є ПБО «Податкові різниці». В даному Положенні дається визначення податкових різниць, а також їх класифікацію.

Так, податкова різниця – це різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами, визначеними податковим законодавством [4].

Податкові різниці поділяються на тимчасові та постійні. Тимчасова – це податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та анулюється в наступних звітних податкових періодах; постійна – це податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та не анулюється в наступних звітних податкових періодах.

При цьому постійні податкові різниці поділяються на постійну податкову різницю, що підлягає вирахуванню (постійна податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) звітного періоду), та постійну податкову різницю, що підлягає оподаткуванню – призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) звітного періоду [4].

При визначенні податкового прибутку звітного періоду за даними бухгалтерського обліку обліковий прибуток коригується на суму постійних податкових різниць та частину суми тимчасових податкових різниць, що відноситься до звітного періоду. Постійні податкові різниці

можуть виникати у випадках, коли фактичні витрати підприємства на відповідні цілі перевищують норми витрат, встановлені податковим законодавством.

Податкові різниці, які враховуються при визначенні податкового прибутку (збитку) за звітний період, з метою бухгалтерського обліку поділяються на:

- податкові різниці щодо чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних доходів;
- податкові різниці щодо інших доходів;
- податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних витрат;
- податкові різниці щодо інших витрат.

У складі фінансової звітності платник податків зазначає тимчасові та постійні податкові різниці за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики.

При систематизації інформації, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку обов'язково проводиться аналіз господарської операції на наявність податкових різниць.

В основу групування різниць покладено складові доходів і витрат, передбачених ПСБО 15 «Дохід» та ПСБО 16 «Витрати». При цьому, згідно з ПСБО 15, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності, зокрема, умови щодо передачі покупцеві ризиків й вигод, пов'язаних з правом власності на продукцію (товар, інший актив) [5]. Згідно з ПСБО 16, витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого їх здійснено [6].

При визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду за даними бухгалтерського обліку фінансовий результат до оподаткування, обрахований шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, які визнано і оцінено відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, коригується на суму постійних податкових різниць та частину суми тимчасових податкових різниць, що відноситься до звітного періоду.

Як наслідок, інформація про податкові різниці порівнюватиметься із показниками Звіту про фінансові результати, які формуються на підставі цих П (С)БО.

Інформація про тимчасові і постійні податкові різниці накопичується в реєстрах бухгалтерського обліку, зокрема, шляхом виділення окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією – тимчасова або постійна) або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності.

Тимчасові податкові різниці розподіляються між звітними періодами та активами і зобов'язаннями, пов'язаними з ними, для врахування при визначенні податкового прибутку (збитку) і відображення сум тимчасових податкових різниць, що припадають на звітний період, у відповідних регістрах бухгалтерського обліку.

Дані про тимчасові та постійні податкові різниці, які мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду, що наведені у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, узагальнюються у зведеному регістрі та використовуються для складання відповідних форм фінансової звітності.

Гармонізація обліку передбачає поєднання та взаємну відповідність законодавства країн щодо регулювання бухгалтерського обліку і статистики, існування в кожній країні своєї моделі організації обліку і системи стандартів.

Стандартизація обліку дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності. Вона здійснюється в рамках уніфікації обліку на міжнародному рівні [6].

Значну роль у вдосконаленні вітчизняного обліку та його інтеграції у світове співтовариство відіграють міжнародні стандарти.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку охоплюють коло питань, які мають важливе міжнародне значення в умовах розвитку зовнішньої торгівлі, діяльності транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку мають рекомендаційний характер і є міжнародним орієнтиром гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в усьому світі. В Україні національні П (С)БО мають відповідати Міжнародним стандартам фінансової звітності, які постійно переглядаються та доповнюються [7, с. 40].

Враховуючи, що базовим нормативним документом, який в Україні регламентує облік податкових різниць, є ПБО «Податкові різниці», варто відзначити, що аналогу даного П (С)БО у складі МСФЗ немає. У системі МСФЗ є лише МСФЗ 12 «Податки на прибуток» [8], з яким співвідноситься П (С)БО 17 «Податок на прибуток» [9]. Відповідно до МСФЗ 12 «Податок на прибуток» і відповідного П (С)БО 17, для обліку відстрочених податків в цих стандартах передбачається застосування так званого балансового методу, або методу зобов'язань. При цьому П (С)БО 17 спрямовано на формування методологічних засад розкриття, насамперед в балансі інформації про залишки не анульованих тимчасових податкових різниць, які, так би мовити, «матеріалізовані» в активах та зобов'язаннях. Дійсно, П (С)БО 17 в повній мірі достатньо для того, щоб:

- визначити суми відстрочених податків, тобто сальдо відстрочених податкових зобов'язань і відстрочених податкових активів на дату балансу;

- на підставі цього з'ясувати суму витрат з податку на прибуток, що має бути відображена у фінансовій звітності, а саме Звіті про фінансові результати.

Отже, для визнання що балансових статей з відстрочених податків, що статті витрат «Податок на прибуток» П (С)БО 17 достатньо. Балансовий метод, чи метод зобов'язань, фактично полегшує облікову практику за рахунок того, що дозволяє здійснювати визнання відстрочених податків лише на дату балансу. Водночас підприємства мають розкривати в примітках до фінансової звітності «пояснення різниці між витратами (доходом) з податку на прибуток та добутком облікового прибутку (збитку) на застосовану ставку податку на прибуток» [9]. Аналогічна норма міститься в МСФЗ 12.

Також вимоги П (С)БО 17 свідчать про необхідність розкриття складових елементів «витрат (доходу) з податку на прибуток (поточний податок на прибуток та всі коригування цієї суми, включаючи відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання, виправлення помилок тощо)» і «суми поточного та відстроченого податку на прибуток, які відображені у складі власного капіталу» [9]. Отже, необхідність розкриття інформації про узгодження інформації стосовно податку на прибуток за рахунок податкових різниць передбачена вимогами діючих П (С)БО 17 і МСФЗ 12.

Однак міра деталізації інформації стосовно різниці між бухгалтерським і оподаткованим прибутком даними стандартами жорстко не регламентована. Тому ПБО «Податкові різниці» не суперечить і не замінює П (С)БО 17, яке залишається чинним, а доповнює його. Положення «Податкові різниці» визначає методологію формування інформації про анулювання податкових різниць протягом звітного періоду, їх вплив на формування податкового прибутку та розкриває зв'язок між податковим та обліковим прибутками.

Фактично в Україні одночасно можливі наступні методи розрахунку відстрочених податків і податкових різниць:

- балансовий метод, або метод зобов'язань, який відповідає вимогам діючих П (С)БО 17 і МСФЗ 12;

- метод визначення податкових різниць за кожною статтею доходів і витрат, що передбачає систематичний, накопичувальний облік податкових різниць відповідно до ПБО «Податкові різниці».

Перший метод відповідає сучасним тенденціям обліку податку на прибуток згідно МСФЗ, а другий – механізм збільшення обсягу звітної інформації для фіскальних цілей.

Висновки. Основна мета обчислення податкових різниць при встановленні величини оподаткованого прибутку полягає не в тому, щоб розкривати чи не розкривати податкові різниці безпосередньо у звітності, а в тому, щоб через

механізм чіткого визначення їх складу в нормативних документах з питань оподаткування уникнути проблем в різному тлумаченні діючого законодавства для різних цілей різними особами. Тому розкриття інформації щодо податкових різниць слід залишити виключно на рівні підходів, визначених в обліковій політиці, з урахуванням вимог національних або міжнародних стандартів обліку та звітності. Відповідно, представляти інформацію відносно податкових різниць доцільно в Примітках до фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ 12 або П (С)БО 17.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України № 71-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
4. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0212-11>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 9.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/go/z0860-99>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/go/z0027-00>.
7. Бойчук А.А. Особливості обліку податкових різниць в сучасних умовах оподаткування / [А.А. Бойчук, В.О. Бойчук, В.М. Гриндій] // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 39–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_2_7.pdf.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (IAS 12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_012.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.

УДК 336.221

Кашуба В.Д.

старший викладач кафедри обліку та аудиту

Кременчуцького інституту

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЛІКВІДАЦІЯ ТА РЕОРГАНІЗАЦІЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

LIQUIDATION AND RESTRUCTURING OF PRIVATE PENSION FUNDS: FOREIGN EXPERIENCE AND POSSIBILITIES OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена значенню методичних підходів і практичних засад ліквідації та реорганізації недержавних пенсійних фондів. Проаналізовано особливості та спільні риси припинення діяльності недержавних пенсійних фондів за кордоном, роль уповноважених державних органів у цьому процесі. Зроблено аналіз існуючих положень вітчизняного законодавства щодо процедури реорганізації та ліквідації недержавних пенсійних фондів та їх порівняння із законодавством інших країн. Розроблено рекомендації щодо розвитку державного регулювання цього аспекту діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, методичні рекомендації, державне регулювання, ліквідації, реорганізації.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена значению методических подходов и практических принципов ликвидации и реорганизации негосударственных пенсионных фондов. Проанализированы особенности и общие черты прекращения деятельности негосударственных пенсионных фондов за рубежом, роль уполномоченных государственных органов в этом процессе. Сделан анализ существующих положений отечественного законодательства относительно процедуры реорганизации и ликвидации негосударственных пенсионных фондов и их сравнения с законодательством других стран. Разработаны рекомендации относительно развития государственной регуляции этого аспекта деятельности негосударственных пенсионных фондов в Украине.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, методические рекомендации, государственное регулирование, ликвидации, реорганизации.

ANNOTATION

The article is devoted the value of methodical approaches and practical principles of liquidation and reorganization of non-state pension funds. Features and general lines of stopping of activity of non-state pension fund abroad and the role of the authorized public bodies in this process are analysed. The analysis of existent positions of domestic legislation in relation to procedure of reorganization and liquidation of non-state pension fund and their comparing to the legislation of other countries are conducted. Recommendations in relation to development of government control of this aspect of activity of non-state pension funds in Ukraine are developed.

Keywords: non-state pension fund, methodical recommendations, government control, liquidations, reorganizations.

Постановка проблеми. Недержавний рівень пенсійної системи потребує формування висококваліфікованого кадрового компоненту цієї системи. Знання, вміння та досвід фахівців з недержавного пенсійного забезпечення – запорука успішного розвитку та функціонування недержавних пенсійних фондів. Формування

пенсійної системи будь-якої країни (в т. ч. й України) було і залишається надзвичайно складним процесом, в якому мають враховуватися багато факторів. Його важливість обумовлюється тим, що наявність недержавного рівня, по-перше, забезпечує додаткові гарантії соціально-економічного захисту громадян; по-друге, підтримує стабільність пенсійної системи в цілому; по-третє, створює передумови формування в економіці країни значного обсягу пенсійних накопичень як суттєвого інвестиційного ресурсу. Актуальність кадрового забезпечення недержавних пенсійних фондів обумовлена зростаючою тенденцією збільшення кількості недержавних пенсійних фондів, що, в свою чергу, потребує формування відповідного їх кадрового складу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України у фаховій літературі здебільшого стосуються загальних питань та державного регулювання у цій сфері. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, що присвятили свої наукові праці дослідженню питань недержавного пенсійного забезпечення, слід особливо відзначити: О. Бобир [1], І. Гнибіденко [2], О. Долгова [3], Л. Якімова [9]. В їх працях вивчаються теоретико-методичні питання та загальні проблеми розвитку недержавного рівня пенсійної системи, міжнародний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів, реалізація корпоративних пенсійних програм (НПЗ), застосування маркетингових засобів для розвитку ринку НПЗ, імітаційне моделювання процесу поширення НПЗ, життєвий цикл НПЗ тощо.

Виділення невирішених раніше частин. Висвітлення існуючих у світовій практиці підходів до процедури ліквідації та реорганізації недержавних пенсійних фондів з метою розробки рекомендацій, спрямованих на вирішення проблем у цій сфері на недержавному рівні пенсійної системи України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Під припиненням фонду в пенсійному глосарії розглядається шляхом припинення пенсійної схеми усім учасникам

фонду або шляхом перевезення всіх активів та зобов'язань фонду до іншої схеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання впливу на ліквідації та реорганізації недержавних пенсійних фондів є одним з найважливіших при побудові системи державного регулювання цих інституцій. Так, у документі «П'ятнадцять принципів регулювання приватних пенсійних фондів», схваленому International Network of Pension Regulators and Supervisors (Міжнародна мережа пенсійних регуляторів та наглядових органів), цим проблемам присвячено окремий принцип, в якому визначається необхідність встановлення належного механізму при чинення приватних пенсійних фондів [8, с. 17–32].

Вивчаючи законодавства різних країн, видно, що в кожній з них такі процеси регулювання є нормами не тільки загального цивільного законодавства, а й на рівні спеціальних законів та підзаконних актів з питань НПФ [1, с. 203–215; 2, с. 24–27]. Проте підходи до процедури ліквідації та реорганізації НПФ дещо різняться з огляду на моделі таких фондів та встановлених вимог щодо їх організаційно-правової форми. Таким чином, зазначимо, що НПФ може існувати як окрема юридична особа (наприклад, в Україні, Угорщині, Польщі) (перша модель), або пул активів, неформований як юридична особа (наприклад, у Чилі, Хорватії) (друга модель). Якщо НПФ побудовано за першою моделлю, то ліквідація НПФ означає ліквідацію юридичної особи; а за другою – тільки передачу активів, що формують такий фонд. З першою моделлю переданий пул активів реєструється як нова юридична особа або поглинається одним або декількома НПФ, що вже існують в управлінні того ж самого або іншого керуючого фондами. За другою моделлю нова юридична особа – НПФ не створюється, а реєструється новий НПФ, які формують активи ліквідованого НПФ, або пенсійні активи, що утворили ліквідаційний НПФ, приєднуються як вже існуючого НПФ (або розподіляються між декількома існуючими НПФ).

Основними особливостями зарубіжної практики ліквідації НПФ є такі:

- незважаючи на юридичні конструкції, спільними рисами процедури припинення НПФ в більшості країн є: контроль з боку державного регулятора; відокремлення активів пенсійного фонду від активів компаній – надавачів послуг НПФ для НПФ, застосування процедури передачі «цілого» фонду в управління до іншої компанії; надання учасникам НПФ права переведення своїх пенсійних коштів до іншого фонду за власним вибором;

- передача цілого фонду в управління до іншої керуючої компанії або перевезення активів у інший НПФ містить ризики суб'єктивного прийняття рішення уповноваженим органом, для зниження яких необхідне встановлення обґрунтованої системи об'ємних критеріїв відбору цих фінансових установ;

- в грошову форму переведення пенсійних активів, що передбачає попередній розпродаж активів фонду, що ліквідується. Однак це може спричинити невідповідні втрати вартості пенсійних накопичень учасниками такого фонду.

На сьогоднішній день в Україні процедура ліквідації НПФ регламентується Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [6, с. 21–28], а також в окремих моментах – Цивільним кодексом України та Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» [4, с. 18–22]. За Законом [6, с. 21–28] регуляторними компетенціями (в тому числі щодо встановлення відповідних вимог) з цих питань наділений профільний державний регуляторний орган – Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). У цілому основні норми, що визначають припинення НПФ, полягають у наступному:

- функціонування, порядок створення пенсійних фондів, а також особливості їх реєстрації як фінансової установи визначаються виключно законодавством про недержавне пенсійне забезпечення;

- реорганізація пенсійного фонду здійснюється на підставі рішення засновника, правонаступників засновників фонду, суду. З цією метою створюється та функціонує ліквідаційна комісія;

- учасник НПФ повинен надіслати (надати) для ліквідаційної комісії письмову заяву, в якій зазначити фінансову установу (інший НПФ, банк, страхову організацію), куди мають бути передані належні йому пенсійні кошти;

- анулювання реєстрації НПФ як фінансової установи здійснюється на підставі поданого до Нацкомфінпослуг звіту про проведення ліквідації пенсійного фонду за умови повного розрахунку з усіма учасниками фонду шляхом передачі всіх пенсійних коштів.

Питання по ліквідації НПФ в Україні можна вважати в достатній мірі нормативно-забезпеченими з урахуванням змін до спеціального закону [6, с. 21–28] у 2011 р. та розробки відповідних підзаконних актів [4, с. 18–22]. Слід зазначити, що Методичні рекомендації щодо припинення недержавних пенсійних фондів, затверджені Нацкомфінпослуг, у цілому відповідають загальним процедурам припинення юридичних осіб [4, с. 18–22]. Крім того, зазначені рекомендації містять додаткові процедури, які, на наш погляд, враховують найкращі зразки законодавств щодо надання учасникам НПФ протягом визначеного терміну можливості визначитися, чи залишатися їм у фонді- правонаступнику, чи скористатися правом самостійного вибору. Суттєвим чинником забезпечення економічних інтересів учасників НПФ на сьогодні залишається необхідність максимального уникнення процедур розпродажу активів НПФ. Це зумовлено падінням ринкової вартості

активів, які встановляють інвестиційні портфелі НПФ, низькою активністю біржових ринків, на яких мають продаватися ці активи. Як, наслідок, процедура ліквідації НПФ та переведення коштів його учасників лише у грошовій формі автоматично наражає їх на ризик знецінення їх пенсійних накопичень. Відповідно з огляду на необхідність збереження пенсійних накопичень учасників НПФ в умовах зменшення надходжень пенсійних внесків та скорочення числа учасників окремих НПФ, можна очікувати збільшення уваги до процедур злиття та приєднання декількох НПФ (які не передбачають розпродажу активів таким НПФ за задалегідь не вигідними поточними цінами). Що стосується процедури реорганізацій НПФ, то на рівні спеціального законодавства [6, с. 21–28] рекомендовано, що дозволяються приєднання та злиття окремих пенсійних фондів одного виду, а особливості цього процесу встановлюються Нацкомфінпослуг. Забороняється проводити реорганізацію будь-яких НПФ шляхом поділу чи виділення, а також приєднання, злиття пенсійних фондів різних видів. У свою чергу, у вже згаданому підзаконному акті [4, с. 18–22] це питання вноормовано процедурно, але документ має суттєві прогалини, які можуть призвести до втрат пенсійних активів та неправильного визначення розміру пенсійних накопичень учасників НПФ, які проходять реорганізацію. Законодавча заборона реорганізації НПФ шляхом безпосереднього поділу чи виділення відповідає концептуально обраній в Україні моделі пенсійного фонду, яка базується на «схемі з визначеними внесками» та принципово важливій складовій цієї схеми – невід’ємного права власності учасника НПФ на його пенсійні кошти (тобто на всі накопичені пенсійні внески, зроблені на його користь, а також розподілені прибутки/збитки). Встановлений законодавством підхід стосовно обмежень щодо приєднання та злиття НПФ різних видів відповідає закладеній у вітчизняному законодавстві таксономії НПФ (поділ на види – корпоративний, професійний, відкритий) та визначеній за окремими видами фондів (для професійних та корпоративних НПФ) особливості обмеження складу засновників, додаткових зобов’язань вкладників, обмежень права участі в НПФ різних видів фізичних осіб тощо. Проте такий поділ НПФ на види дедалі частіше викликає критичні зауваження фахівців та на практиці призводить до обмеження участі в корпоративних і професійних НПФ, що в умовах нестабільності надходження внесків до цих фондів дестабілізує їх діяльність, зменшує ліквідність активів, спричиняє їх розпродаж за не вигідною ціною та зменшує вартість пенсійних накопичень учасників таких фондів. Як наслідок, кількість корпоративних та професійних НПФ є незначною та коливається в межах 9–11% від загальної кількості НПФ. Водночас переважна більшість НПФ створюються як відкриті НПФ з необмеженими

умовами участі в них, що відповідає потребам залучення капіталу цією фінансовою установою та забезпечення розвитку її діяльності.

Зазначимо, що процедури, рекомендовані Нацкомфінпослуг для здійснення припинення недержавних пенсійних фондів, містять певні прогалини або створюють умови для підвищення ризику учасників пенсійних фондів, які беруть участь у реорганізації або вилучають свої пенсійні накопичення.

Відповідно з огляду, слід віднести такі основні недоліки:

– процедури припинення недержавних пенсійних фондів шляхом приєднання та злиття не містять обов’язкового етапу розрахунку з кредиторами НПФ, який припиняється. На наш погляд, враховуючи встановлену загальним законодавством черговість задоволення вимог при припиненні юридичних осіб та з метою забезпечення рівних прав для всіх категорій учасників НПФ (як тих, хто не бажає ставати учасником фонду- правонаступника, так і тих, хто переходить (залишається) в такому НПФ), процедуру виявлення кредиторів НПФ, який припиняється з правонаступництвом, детально проводити до дати початку прийняття заяв від учасників НПФ, які не бажають бути учасниками НПФ- правонаступника;

– процедура передачі активів від НПФ- попередника до НПФ- правонаступника без їхнього розпродажу (тобто «в натурі»), з одного боку, дозволяє уникнути можливих втрат від розпродажу активів НПФ, який припиняється, однак, з іншого боку, може посилити ризик викривлення показників (активів та пасивів) НПФ, які беруть участь у реорганізації;

– для практичного застосування реорганізацій Нацкомфінпослуг є те, що термін передачі НПФ- правонаступнику всіх активів та зобов’язань від НПФ, що припиняється в процесі реорганізації, не визначений чітко та віднесений до плану припинення НПФ. Оскільки, згідно з рекомендаціями, в цей час не здійснюються операції з активами НПФ, то це може призвести до невиправданих втрат вартості інвестиційних портфелів цих фондів. Крім того, внаслідок незалежних від НПФ ринкових коливань вартості окремих активів та зміни їх якості можуть бути порушені склад і структура активів, що передбачає накладання на компанії з управління активами таких НПФ санкцій;

– не містять жодних застережень щодо строків проведення складу та структури активів НПФ у разі проведення реорганізації нормативних актів Нацкомфінпослуг. Як наслідок, після злиття або поглинання сформована структура активів НПФ- наступника може не відповідати визначеним Законом [6, с. 21–28] обмеженням, що спричинить неефективний розпродаж певних активів та призведе до зменшення вартості активів НПФ у цілому.

Висновки. Таким чином, у результаті аналізу загального та спеціального законодавства,

а також нормативних документів та рекомендацій можна обґрунтувати пропозиції, які в комплексі дозволять урахувати інтереси учасників всіх НПФ, що беруть участь у реорганізації:

– визначити доцільність внесення змін до законодавства [6, с. 21–28] стосовно віднесення поділу НПФ на види до внутрішніх документів НПФ, а не його назви, що дозволить у разі потреби оперативно прийняти та реорганізувати рішення щодо зміни виду фонду з огляду на необхідність стабілізації його діяльності та зняття зайвих обмежень на залучення вкладників та учасників НПФ;

– поширити спеціальні норми щодо реорганізації, встановлені для корпоративних НПФ, а також на професійні НПФ, враховуючи однотипні особливості корпоративних та професійних НПФ;

– шляхом приєднання та злиття етап розрахунку з кредиторами НПФ нормативно визначити в процедурі припинення НПФ. Процедуру виявлення кредиторів НПФ, який припиняється з правонаступництвом, доцільно проводити до дати початку прийняття заяв від учасників НПФ, які не бажають бути учасниками НПФ- правонаступниками. Розподіл прибутку (збитку), який утворився внаслідок операцій з активами НПФ за період розрахунку з кредиторами НПФ, між всіма учасниками НПФ доцільно проводити лише після розрахунку зі всіма кредиторами;

– процедура передачі активів від НПФ-попередника до НПФ-правозаступника передбачена в рекомендаціях Нацкомфінпослуг;

– необхідно обов'язково передбачити період, протягом якого з дати закінчення реорганізації до НПФ-правозаступника не застосовуються

вимоги щодо складу та структури активів, визначених законом [6, с. 21–28]. Такий період може дорівнювати періоду, встановленому законом [6, с. 21–28] для новостворених НПФ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобир О.І., Смірнов С.О. Фінансовий механізм системи пенсійного забезпечення / О.І. Бобир, С.О. Смірнов. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – 249 с.
2. Гнибиденко І.Ф. Корпоративний пенсійний фонд підприємства в контексті соціально-економічних реформ / І.Ф. Гнибиденко // *Бізнес Інформ*. – 2010. – № 4. – С. 24–27.
3. Долгакова О. Недержавні пенсійні послуги в Україні: напрями розвитку / О. Долгакова // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету* – 2013. – № 1. – С. 98–108.
4. Порядок здійснення окремих дій, пов'язаних із припиненням недержавних пенсійних фондів // Розпорядження державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 6154 від 29 серпня 2006 р. (зі змінами).
5. Про внесення змін до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»: Закон України від 22.12.2011 р. № 4225-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
7. Salou Jean-Marc. Pensions Glossary. – OECD. – February. – 2003.
8. Fifteen principles for the regulation of private occupational pensions schemes. – INPRS. – 2001.
9. Якімова Л. Імітаційне моделювання процесу поширення недержавного пенсійного забезпечення / Л. Якімова // *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. – 2012. – № 10. – С. 246–252.

УДК 657.37

Корінь А.М.
магістр

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

WAYS OF IMPROVING THE METHOD OF PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS

АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано зміст і структуру фінансової звітності. Визначено шляхи її удосконалення. Розкрито значення фінансової звітності в діяльності підприємства. Здійснено аналіз законодавчого регулювання, поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців щодо сутності звітності і шляхів її удосконалення при складанні.

Ключові слова: фінансова звітність, бухгалтерський облік, склад фінансової звітності, Закон України, удосконалення фінансової звітності.

АННОТАЦІЯ

В статье проанализированы содержание и структура финансовой отчетности. Определены возможные пути ее усовершенствования. Раскрыто значение финансовой отчетности в деятельности предприятия. Осуществлен анализ законодательного регулирования, взглядов отечественных и зарубежных ученых о сущности отчетности и путей ее усовершенствования при составлении.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский учет, состав финансовой отчетности, Закон Украины, совершенствование финансовой отчетности.

ANNOTATION

The article analyzes the content and structure of the financial statements. It identified possible ways to improve them. The paper reveals the importance of financial reporting of enterprise. The analysis of legal regulation, the views of local and foreign scholars on the nature of reporting, ways of improvement of its preparation, proposals for improvement of its substantive content are provided.

Keywords: financial reporting, accounting, financial statements, Law of Ukraine, improving financial reporting.

Постановка проблеми. Основним призначенням фінансової звітності є її використання для прийняття управлінських рішень, оскільки саме звітність надає повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Інформація, яка викладена в фінансової звітності підприємства, дозволяє виробити необхідні заходи і процедури, спрямовані на виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби, запобігання банкрутства і фінансових невдач, лідерство в боротьбі з конкурентами, ріст економічного потенціалу підприємства, максимізацію прибутку і мінімізацію витрат, забезпечення рентабельної роботи підприємства. Дослідження проблеми ведення суб'єктами підприємництва обліку та складання звітності актуальне й важливе в сучасних умовах господарювання, оскільки належне ведення обліку та єдиний порядок підготовки та подання фінансової звітності сприятимуть уніфікації вихідної інформації, єдиному розу-

мінню звітних показників зовнішніми, в тому числі зарубіжними, користувачами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості складання звітності вітчизняних підприємств всебічно висвітлили у працях: Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Г.Г. Кірейцев, М.Д. Корінько, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, С.В. Кузнецова, В.Г. Лінник, Т.О. Лозенко, А.И. Малишкін та ін. Дослідження окремих аспектів складання та подання фінансової звітності обґрунтовано у дисертаціях таких вітчизняних вчених, як О.В. Будько, І.В. Буфатіна, О.В. Гаращенко, О.М. Коробко, В.А. Кулик, Г.М. Курило, Я.В. Лебедзевич, Т.М. Ліхтер, Л.П. Ніщенко, Л.В. Чижевська, В.А. Юденко та ін. Але важливі питання методології та організації обліку і звітності в сучасних умовах для підприємств залишаються відкритими. Незважаючи на те що правові основи звітності вітчизняних підприємств уже досліджувались, теоретичні та практичні положення щодо організації звітності сучасного управління українських підприємств спричинили нову хвилю дискусій та вимагають вирішення з урахуванням національних особливостей бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування теоретичних і методичних положень, удосконалення методики фінансової звітності, розробка на їх основі практичних рекомендацій, спрямованих на поліпшення методики формування фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обліковий процес завершується складанням фінансової звітності про господарську діяльність підприємства. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку НП (С)БО 1. Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств [7].

Звітність – це система показників у формі таблиці, які відображають обсяг і результати діяльності підприємства. Її складання завершальний етап облікової роботи. Фінансова

звітність визначена НП (С)БО 1 як бухгалтерська звітність і відображає фінансовий стан підприємства та результати його діяльності за звітний період.

Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень (табл. 1).

Таблиця 1
Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості управління.
Керівництво підприємством	Регулювання діяльності підприємством.
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язаного підприємства. Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про власний капітал;
- примітки до звітів [2, с. 57].

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [1, с. 134].

Для того щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, НП (С)БО1 вимагає наявність у ній даних про:

- підприємство;
- дату звітності та звітний період;
- валюту звітності та одиницю її виміру;
- облікову політику підприємства та її зміни;
- аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;
- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;
- іншу інформацію [6].

Головні вимоги до звітності – це реальність, ясність, своєчасність, єдність методики звітних

показників, порівнянність звітних показників з минулими. Якісні характеристики фінансової звітності такі: інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [5, с. 73].

Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати:

- фінансові звіти підприємства за різні періоди;
- фінансові звіти різних підприємств.

Передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни.

Інформація про підприємство, яка підлягає розкриттю у фінансовій звітності, включає:

- назву, організаційно-правову форму та місцезнаходження підприємства (країну, де зареєстроване підприємство, адресу його офісу);
- короткий опис основної діяльності підприємства;
- назву органу управління, у віданні якого перебуває підприємство, або назву його материнської (холдингової) компанії;
- середню чисельність персоналу підприємства протягом звітного періоду.

Кожний фінансовий звіт повинен містити дату, станом на яку наведені його показники, або період, який він охоплює. Якщо період, за який складено фінансовий звіт, відрізняється від звітного періоду, передбаченого цим Національним положенням (стандартом), то причини і наслідки цього повинні бути розкриті у примітках до фінансової звітності. У фінансовій звітності повинна бути вказана валюта, в якій відображені елементи звітності, та одиниця її виміру. Якщо валюта звітності відрізняється від валюти, в якій ведеться бухгалтерський облік, то підприємство повинно розкривати причини цього та методи, що були використані для переведення фінансових звітів з однієї валюти в іншу.

Підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису:

1. Принципів оцінки статей звітності.

2. Методів обліку щодо окремих статей звітності. Інформація, що підлягає розкриттю, наводиться безпосередньо у фінансових звітах або у примітках до них.

У примітках до фінансових звітів слід розкривати:

1. Облікову політику підприємства.

2. Інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами).

3. Інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Проміжна (місячна, квар-

тальна) звітність, яка охоплює певний період, складається наростаючим підсумком з початку звітнього року. Перший звітний період новоствореного підприємства може бути меншим за 12 місяців, але не може бути більшим за 15 місяців. Звітним періодом підприємства, що ліквідується, є період з початку року до моменту ліквідації. Таким чином, за періодичністю складання і подання звітність поділяється на внутрішньорічну, місячну, квартальну, піврічну, дев'ятимісячну та річну. Внутрішньорічну звітність називають поточною звітністю, або періодичною.

Фінансова звітність підприємства використовується самими власниками, для аналізу та контролю за виконанням договірних зобов'язань, аналізу господарської діяльності, для складання планів на майбутнє.

Крім того, звітність подається: у вищу за підпорядкованістю організацію, якщо така є, з метою керівництва роботою підприємства; контрагентам (покупцям, постачальникам тощо), а також установам банку (для контролю за використанням банківського кредиту), якщо таке передбачене кредитним договором; органам статистики для статистичної обробки [8, с. 327].

До фінансової звітності включаються показники діяльності філій, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів підприємства. До річного бухгалтерського звіту обов'язково додається пояснювальна записка (примітки), в якій викладаються основні фактори, що вплинули в звітному році на підсумки діяльності підприємства, і висвітлюються фінансовий і майновий стан та перспектива розвитку підприємства.

Бухгалтерський фінансовий звіт за формою № 1 «Баланс» характеризує зміни фінансового стану підприємства порівняно з початком звітнього періоду, а «Звіт про фінансові результати» відбиває результати фінансово-господарської діяльності за період з початку звітнього року.

Підприємства, об'єднання і організації, що перебувають на господарському розрахунку, мають самостійний баланс і є юридичними особами, включаючи створені на території України спільні підприємства за участю українських та іноземних юридичних осіб і громадян, а також організації, що не перебувають на господарському розрахунку, але одержують доходи від господарської або іншої комерційної діяльності (крім бюджетних організацій), зобов'язані складати поточну і річну бухгалтерські звітності.

Таким чином, бухгалтерська фінансова звітність є єдиною. Звіти підприємств і організацій всіх галузей господарювання складаються за єдиними формами. Встановлені форми звітності складають всі підприємства і організації, що містяться на території України і є юридичними особами.

Для того щоб звітність була дійовим засобом управління та контролю, вона повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до обліку. Вона має достовірно відображати ресурси підприємства, їх використання і фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути об'єктивними, обґрунтовані перевіренними даними поточного обліку і підтверджені відповідними документами.

Своєчасність складання та подання звітності – невід'ємна умова її корисності. Найбільш достовірна інформація втрачає своє

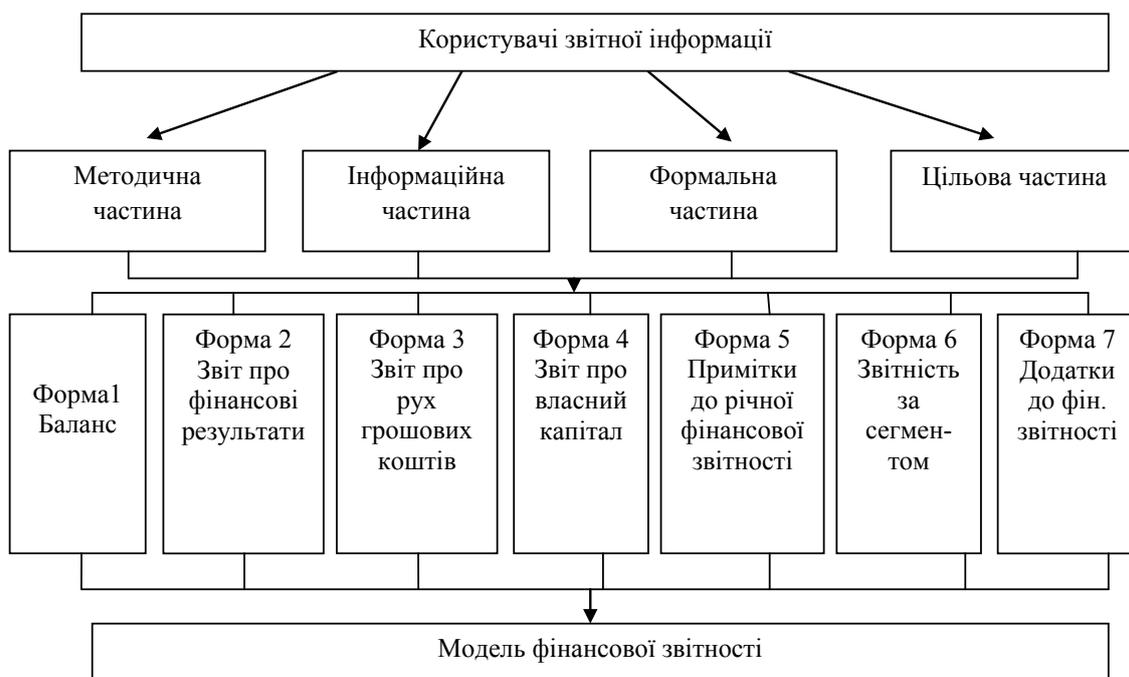


Рис. 1. Модель фінансової звітності сільськогосподарських підприємств

Джерело [3, с. 26]

значення, якщо вона надана користувачам несвоєчасно, тому звітність повинна складатися і подаватися відповідним органам у строки, встановлені нормативними актами, які забезпечують ефективно її використання для управління та контролю.

Загальні засади бухгалтерської звітності, якими їх бачимо ми при роботі, виявлено через запропоновану модель фінансової звітності С.О. Кузнецової (рис. 1).

Незважаючи на те що модель містить шість чинних форм, вважаємо, що існує необхідність розширення переліку цих форм. За рахунок введення додаткової – форми № 7 «Додатки до фінансової звітності». У цій формі на відміну від інших галузей економіки слід відображати спеціальну економічну інформацію саме сільськогосподарських підприємств.

Однією із важливих проблем, що виникають при аналізі бухгалтерської фінансової звітності та в процесі обґрунтування економічних рішень, є отримання показників, придатних для порівняння. В нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, ця проблема загострюється.

Впровадження в практику бухгалтерського обліку України можливості вибору принципів, методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку при формуванні показників бухгалтерської фінансової звітності дозволяє забезпечити відповідність звітних даних умовам, задачам та функціональній структурі кожного окремого суб'єкта господарювання, що сприяє найбільш повному використанню показників бухгалтерської фінансової звітності при обґрунтуванні рішень.

Проте на сьогодні можна виділити дві групи питань, що виникають безпосередньо при реалізації облікової політики.

Перша група пов'язана з вибором принципів, методів та прийомів бухгалтерського обліку із існуючої нормативної бази та їх впливом на формування показників бухгалтерської фінансової звітності. Друга група питань пов'язана з відсутністю формулювання в нормативній базі вказівок щодо відображення у бухгалтерській фінансовій звітності окремих господарських фактів.

З метою удосконалення методології складання бухгалтерської фінансової звітності рекомендуємо поетапне формування облікової політики, що передбачає послідовність, в якій кожний етап забезпечує здійснення наступного (рис. 2).

Важливим напрямом підвищення рівня аналітичності фінансової звітності має стати

правильна побудова її форм таким чином, щоб максимально полегшити вивчення відображених в них господарських взаємозв'язків.

Бухгалтерський баланс є основним джерелом інформації про фінансовий і майновий стан підприємства на звітну дату.

З метою об'єктивного представлення інформації в балансі ми пропонуємо внести наступні зміни:

- виключити з підсумку балансу статті «Відстрочені податкові активи» та «Відстрочені податкові зобов'язання» та розглядати їх як регулюючі;

- перегрупувати розділи пасиву балансу відповідно до їх економічної суті (зокрема, включити статтю «Цільове фінансування» до розділу «Власний капітал»);

- здійснити поділ дебіторської заборгованості в залежності від строку її обороту в складі оборотних активів.

Оцінка чинної форми звіту про фінансові результати дозволила виявити наступні напрями її удосконалення:

- необхідність виділення в розрізі звичайної діяльності окремими статтями підсумків фінансової, інвестиційної діяльності та окремою статтею розкривати

підсумки надзвичайної діяльності;

- введення статті «Використання прибутку» з більш детальним розкриттям сум в примітках до фінансової звітності та «Нерозподілений прибуток (збиток)», що дозволить тісніше ув'язати між собою баланс та звіт про фінансові результати.

Важливою формою звітності є звіт про рух грошових коштів. Для її поліпшення рекомендуємо складати звіт про рух грошових коштів за прямим методом та наводити дану форму в примітках до бухгалтерської фінансової звітності.

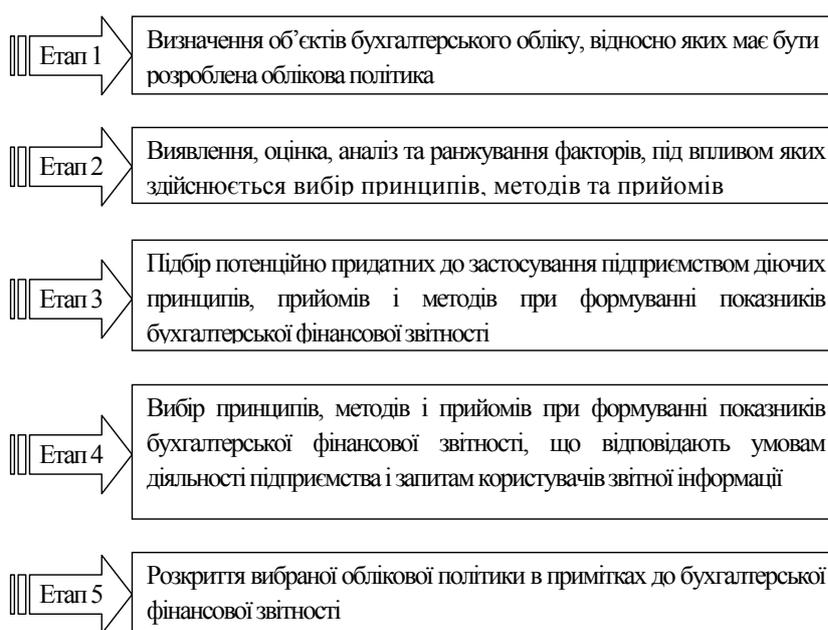


Рис. 2. Алгоритм формування облікової політики підприємства

ності. Доцільно виділяти окремим розділом інформацію про рух грошових коштів від надзвичайної діяльності. Крім того, введення статей «Збільшення (зменшення) активів внаслідок операції прямого обміну» та «Збільшення (зменшення) пасивів внаслідок операції прямого обміну» у звіті про рух грошових коштів, складеному непрямим методом, дозволить врахувати вплив бартерних операцій та взаємозаліків на грошові потоки.

Сучасні тенденції розвитку бухгалтерської фінансової звітності передбачають посилити значний акцент на примітки і пояснення до бухгалтерської фінансової звітності, основною метою яких є розкриття, внесення коректив, уточнення і доповнення інформації, яка розкривається в основних звітних формах. Удосконалення приміток і пояснень повинно полягати перш за все в їх глибшій прив'язці до основних форм, що підвищить їх аналітичну цінність.

Таким чином, запропоновані нами шляхи вдосконалення методики складання фінансової звітності полегшать роботу бухгалтерів та зроблять інформацію, яка в них розкрита, більш доступнішою та зрозумілішою для користувачів.

Висновки. Роль фінансово-економічної інформації як системи фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Саме бухгалтерська фінансова звітність, відображаючи всі суттєві зміни в структурі господарських засобів і їх джерел, а також результати фінансово-господарської діяльності, надає в скомпонованому вигляді значний обсяг інформації необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам.

З метою удосконалення методології складання бухгалтерської фінансової звітності на підприємствах рекомендовано поетапне здійснення вибору облікової політики, обґрунтовано сукупність принципів, методів, прийомів ведення бухгалтерського обліку в залежності від впливу факторів зовнішнього і внутріш-

нього середовищ. Виявлено якісний склад інформації, що представляється в звітності, змісту, методологічних основ формування звітних показників. При формуванні результатів від звичайної діяльності у звіті про фінансові результати доцільно окремими статтями розкривати інформацію про результати фінансової, інвестиційної діяльності та окремою статтею виділити результати надзвичайної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести; [навч. посіб. для ВНЗ] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 208 с.
2. Івахненко С.П. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Потенційні переваги і реальні проблеми / С.П. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 56–62.
3. Кузнецова С.О. Регламентування фінансової бухгалтерської звітності в Україні / С.О. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 25–32.
4. Лозенко Т.О. Проблеми складання фінансової звітності / Т.О. Лозенко // Фінансова звітність: Онлайн бібліотека Уманського національного університету садівництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1090>.
5. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: Международные и национальные стандарты: [учеб. пособ.] / А.И. Малышкин. – Киев – Львов, 2009. – 280 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лютого 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
7. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Теорія бухгалтерського обліку: [монографія] / [М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.]; за ред. Л.В. Нападівської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 735 с.

УДК [339.1:658.8]:657

Кулинич М.Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Коваль Н.І.
студентка інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ТОРГІВЕЛЬНІ ЗНИЖКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ РІВНЯ ПРОДАЖУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

THE COMMERCIAL DISCOUNTS AS THE INSTRUMENT OF GAIN IN SALES LEVEL AND IMPROVEMENT OF THEIR CALCULATION AT THE TRADING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто економічну сутність знижок та її види. Досліджено шляхи удосконалення обліку знижок на підприємствах торгівлі, та запропоновано для конкретизації бухгалтерської інформації відкриття субрахунків за видами діяльності підприємства.

Ключові слова: торгівельна знижка, товар, покупці, ціна, дохід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена экономическая сущность скидок и ее виды. Исследованы пути совершенствования учета скидок на предприятиях торговли, и предложено для конкретизации бухгалтерской информации открытие субсчетов по видам деятельности предприятия.

Ключевые слова: торговая скидка, товар, покупатели, цена, доход.

ANNOTATION

The economical essence of discounts and their types were reviewed in the article. The ways of improvement of calculation of the discounts at the trading enterprises were studied. It was offered to open subaccounts according to economic activity of the enterprise for concretization of accounting information.

Keywords: trade discount, goods, customers, price, income.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах надання знижок покупцям виступає, як інструмент збільшення рівня продажів. Така поведінка притаманна фактично всім суб'єктам господарювання, зацікавленим в ефективному збуті своєї продукції. Тому є актуальним питання щодо удосконалення відображення знижок у бухгалтерському обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даної проблеми приділяли увагу в своїх працях такі науковці: Н.М. Грабова, В.В. Сопко, О.В. Лишиленко, Ф.Ф. Бутинець.

Виділення невирішених раніше частин. Огляд літератури показав, що питанню надання знижок покупцям, як інструменту збільшення рівня продажів та відображення цих операцій в обліку, присвячено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження економічної сутності торгівельних знижок та їх групування за напрямками з метою удосконалення їх обліку.

Визначення економічної сутності знижок та їх класифікацію. Дослідження напрямів удосконалення обліку торгівельних знижок на підприємствах торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній торгівлі підприємства все частіше звертаються до такого методу залучення покупців, як надання різноманітних торгівельних знижок. Застосування вказаного методу часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

З точки зору бухгалтерського обліку, знижка – це умова операції купівлі-продажу, при якій відбувається зменшення вартості продажу товару [3, с. 394].

З точки зору маркетингу, знижка – це сума, на яку зменшується ціна, і одночасно, сума, якою продавець дотує покупця для стимулювання збуту [6].

За визначенням Н. Білової, основною метою надання знижок є:

– привертання уваги до певної торгівельної марки, до товаровиробника або до підприємства торгівлі покупців, які згодом можуть стати лояльними клієнтами;

– згладжування падіння сезонного попиту на ринку товарів (робіт, послуг) у період низької купівельної активності;

– скорочення до мінімального можливого рівня товарних запасів, схильних до впливу моди, товарів, що не мають активного попиту та товарів зі строком зберігання (придатності, реалізації), що закінчується;

– реалізація дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів [2].

Знижки, як правило, пов'язані з формуванням стійкого попиту на певний товар, завоюванням ринку, стимулюванням постійних покупців або з бажанням продавця у стислі строки позбавитися від товару або продукції, що не має достатнього попиту. А це свідчить про те,

що надання знижок покупцям та проведення розпродажів великою мірою є маркетинговими заходами.

При використанні торгівельних знижок головне – правильно розрахувати розмір і тривалість їх дії, щоб покрити тимчасові втрати зростанням обсягу продажів. Зайве марнотратство, що не забезпечує відчутного зростання продажів, гарантує зниження прибутку, зайва обережність спричинить відтік покупців і зниження обсягів продажів. Тому перед тим як застосовувати систему знижок, торгівельне підприємство повинно прорахувати економічну ефективність від їх надання та оцінити, наскільки має зрости товарообіг, щоб знижка окупилася і доходи не впали.

Найбільш ефективними на практиці є не одна-дві знижки на конкретний товар, а ціла система знижок, проста і зрозуміла як співробітникам компанії-продавця, так і покупцям. Знижки, обтяжені додатковими умовами, мало-ефективні. Застосування системи знижок обумовлює і яскраву, і доступну, і зрозумілу всім рекламну кампанію, починаючи з яскравих стендів на вході і всередині магазину до оголошень та рекламних роликів по телебаченню і радіо.

На сьогоднішній день існують різні види знижок. Так, Ф. Бутинець пропонує таку їхню класифікацію (рис. 1).



Рис. 1. Види знижок

Джерело: [3, с. 394]

Знижки на кількість товару, що купується, надаються покупцю, який закупив обумовлену кількістю товарів про знижки партію товару.

Передсвяткові знижки надаються покупцям у випадку закупівлі товарів у передсвяткові та святкові дні.

Сезонні знижки надаються покупцям у разі сезонного розпродажу товарів, а також у випадку сезонних закупівель товарів покупцям.

Знижка за придбання товару понад обумовлену суму надається покупцю у випадку, якщо сума купівлі її перевищує обумовлену суму.

Спеціальні знижки надаються покупцям, у яких продавець найбільш зацікавлений.

Конфіденційні знижки надаються на підставі усної домовленості між сторонами.

Бонусні знижки надаються постійним покупцям, якщо вони за певний період часу закупують обумовлену кількість товарів.

Знижки-сконто надаються покупцю у випадку оплати вартості товару до настання строку платежу.

Н. Білова поділяє знижки таким чином:

1. Рекламні знижки надаються всім покупцям, інформацію про них зазвичай можна знайти у вітринах та торгівельних залах магазинів, у друкованих ЗМІ, в Інтернеті, вона може звучати по радіо та з екранів телевізорів, розміщуватися на транспорті.

2. Дисконтні знижки можуть використовувати покупці, які здійснюють покупки в певному магазині або купляють товари однієї торгівельної марки. Дисконтну пластикову картку можна отримати безоплатно при проведенні якоїсь рекламної кампанії, а іноді її дарують при першій купівлі, залучаючи в такий спосіб покупця до лав постійних клієнтів. Такі знижки можуть бути фіксованими (з чітко встановленим розміром знижки у відсотковому виразі) або накопичувальними (розмір знижки визначається загальною сумою сплачених грошей або кількістю покупок за певний період – чим більше покупок зробить покупець, тим вища буде знижка на картці).

3. Прогресивні знижки надаються при одночасному придбанні декількох одиниць товару – чим більшу кількість одиниць товару купляє покупець, тим вища знижка і, відповідно, нижча ціна.

4. Сезонні знижки та розпродажі зазвичай починаються наприкінці сезону. Так, у кінці літа покупцю надається можливість придбати за зниженими цінами товари літнього асортименту (наприклад, купальники, сонцезахисну косметику, вентилятори тощо), а в кінці зими – відповідно, товари зимового асортименту (наприклад, хутряні вироби, обігрівачі тощо).

5. Святкові знижки та знижки вихідного дня відбуваються здебільшого напередодні свят (на Новий рік та Різдво, День святого Валентина, 8 Березня, Великдень), вихідні дні, у зв'язку з відкриттям магазину або, наприклад, у зв'язку зі святкуванням знаменної для продавця дати.

6. Також надаються знижки на товари, що мають найменший попит, або які наявні в декількох розмірах, що залишилися (наприклад, остання пара взуття) [2].

Розмір знижки залежить від виду товару, обсягу продажу і встановлюється, як правило, у відсотках до ціни товару або до вартості покупки.

За визначенням А. Івченка, всі знижки умовно можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні знижки надаються споживачам – власникам певних карток. Ці споживачі при розрахунках за товари в визначених магазинах завжди отримують знижки у встановленому розмірі. Внутрішні знижки встановлюються організаціями також в цілях залучення додаткових покупців: в новорічні, різдвяні свята, в вихідні дні тощо. За домовленістю сторін знижки надаються чи в формі зменшення

продажної ціни товарів, чи в формі передачі їх певної кількості «безкоштовно» [5, с. 72].

Таким чином, кожне підприємство самостійно вибирає ті види знижок, які найбільше підходять для нього. Правильний вибір допоможе збільшити рівень продажів і як результат – дохід торговельного підприємства.

Надання організацією-постачальником знижок своїм комерційним партнерам (покупцям) дає змогу не тільки збільшувати обсяги продажів за рахунок залучення нових і підвищення лояльності постійних покупців, а й скорочувати термін відволікання коштів у розрахунках з контрагентами. Тому керівництво торговельних підприємств рано чи пізно змушене застосовувати один із найпопулярніших інструментів стимулювання товарообігу – знижки – і розробляти відповідну маркетингову політику. Досить важливим при цьому є порядок відображення знижок у бухгалтерському обліку підприємств торгівлі. Рішення про надання знижок повинно бути оформлене відповідним розпорядженням або наказом з вказаними умовами надання знижок, їх розмірів, періоду застосування, назви товарів чи групи по відношенню до яких вони будуть застосовані [4].

Традиційний облік наданих покупцям торговельних знижок відображено у таблиці 1. У бухгалтерському обліку дохід від реалізації товару за мінусом суми знижки відображають за кредитом субрахунка 702 «Доход від реалізації товарів», а на суму наданої покупцям знижки зменшується торгова націнка записом за дебетом субрахунка 285 «Торгова націнка» і кредитом субрахунка 282 «Товари в торгівлі» [1].

Але відображення в аналітичному обліку надання знижок вимагає удосконалення. Зокрема, розмір наданих знижок фіксується окремими позиціями, тому важливо окремо виділити вартість проданих товарів без врахування знижок. З огляду на зазначене, слід рахунок 702 «Доход від реалізації товарів» вести з урахуванням видів знижок, які підприємство надає своїм покупцям. Наприклад, 702.1 «Доход від реалізації покупцю, якому не надається знижка», 702.2 «Доход від реалізації покупцю, який отримує знижку у розмірі 5%», 702.3 «Доход від реалізації покупцю, який отримує знижку у розмірі 10%» тощо. Визначити суму знижки кожного виду за такого підходу можна, виходячи з кредитового обороту відповідного аналітичного рахунка, відкритого до субрахунку 702 «Доход від реалізації товарів». Результатом використання такої методики обліку реалізації товарів на підприємствах торгівлі стане можливість аналізу даних про ефективність надання певних видів знижок та більш ретельного планування асортименту товарів з урахуванням вподобань постійних покупців.

Для узагальнення інформації про суму торговельних знижок, наданих покупцям, передбачений субрахунок 704 «Вирахування з доходу». Однак на цьому субрахунку відображаються як

суми наданих знижок покупцям, так і вартість повернутих покупцям товарів, а також суми, які належить вираховувати з доходу. Тому доцільним є введення субрахунків третього порядку для деталізації інформації про всі вирахування з доходу, в тому числі й торговельні знижки, тобто: субрахунок 704.1 «Торговельна знижка надана», субрахунок 704.2 «Повернення товарів покупцями», субрахунок 704.3 «Інші відрахування з доходу» [5, с. 73].

Таблиця 1

Відображення в обліку реалізації товарів зі знижками

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1.	Надійшли товари від постачальників	282	631
2.	Відображено ПДВ як податковий кредит	641	631
3.	Нарахована торговельна націнка на товар	282	285
4.	Відображено витрати на доставку	289	631
5.	Відображено ПДВ як податковий кредит	641	631
6.	Реалізовано товари зі знижкою	301	702
7.	Відображено ПДВ як податкове зобов'язання	702	641
8.	Списано торговельну націнку, що припадає на реалізований товар	285	282
9.	Списано собівартість реалізованих товарів	902	282
10.	Списано транспортно-заготівельні витрати, що припадають на реалізовані товари	902	289
11.	Списано собівартість реалізації на фінансовий результат	791	902
12.	Списано чистий дохід на фінансовий результат	702	791

Для конкретизації бухгалтерської інформації за видами торговельних підприємств виділяються аналітичні рахунки: 704.11 «Торговельна знижка, надана покупцям в оптовій торгівлі», 704.12 «Торговельна знижка, надана покупцям в роздрібній торгівлі» [5, с. 73].

Висновки. Таким чином, при правильній оцінці та визначенні економічної ефективності від надання торговельних знижок вони стають для підприємства особливим способом залучення нових покупців, вагомим інструментом для збільшення рівня продажів, заохочення постійних клієнтів. Запропонована система організації бухгалтерського обліку знижок на підприємстві дасть можливість на основі додаткового групування та аналізу взаємозв'язку знижок і продажу правильно обирати їх систему. Це, в свою чергу, уможливить досягнення поставленого стратегічного завдання, зокрема, збільшення товарообороту торговельного підприємства і, як наслідок, зростання його доходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас; 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bko.com/book_357_glava_62_5.3.7._%D0%9E%D0%B1%D0%BB%D1%96%D0%BA_%D1%80%D0%B5%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7.html.
2. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2009. – № 87. – С. 19–22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/golden/doc.html?id=10485>.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у торгівлі: [підручник для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит»] // Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга; 2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 576 с.
4. Грабова Н.М. Бухгалтерський облік у торгівлі: [навч. посіб.] / Н.М. Грабова, В.М. Добровський. – К.: А. С. К., 2004. – 800 с.
5. Івченко А.В. Удосконалення обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі / А.В. Івченко // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2. – С. 71–75.
6. Хохлов В.О. Маркетингова цінова політика: [конспект лекцій] / В.О. Хохлов. – Сімферополь: КЕІ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», 2012. – 21 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/18490618/marketing/vidi_znizhok.

УДК 657:631.11

Марченко Л.Ю.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ВИПЛАТИ ЧЛЕНАМ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ПРАВОВИЙ СТАТУС ТА ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ

PAYMENTS TO MEMBERS OF FARMS: LEGAL STATUS AND CHANGES IN TAXATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено порядок визначення, розподілу та правовий статус виплат членам фермерських господарств, розглянуто особливості оподаткування таких виплат залежно від статусу. Також проведено аналіз змін в оподаткуванні доходів членів фермерських господарств, що викликані оновленням податкового законодавства України.

Ключові слова: фермерське господарство, члени фермерських господарств, пасивні доходи, дивіденди, ставки податку на доходи фізичних осіб.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован порядок определения, распределения и правовой статус выплат членам фермерских хозяйств, рассмотрены особенности налогообложения таких выплат в зависимости от статуса. Также проведен анализ изменений в налогообложении доходов членов фермерских хозяйств, вызванных обновлением налогового законодательства Украины.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, члены фермерских хозяйств, пассивные доходы, дивиденды, ставки налога на доходы физических лиц.

ANNOTATION

This article explores the strands for definition, distribution and legal status of payments to members of farm, the features of these tax benefits depending on the status. Also the analysis of changes in the taxation of income of farms' members caused by updating the tax legislation of Ukraine is carried out.

Keywords: farming, members of farms, passive income, dividends, tax rate on personal income.

Постановка проблеми. Однією з найбільш прогресивних і високоефективних форм сільськогосподарського виробництва, як свідчить світовий досвід, є фермерські господарства. Відомо, що Україна займає по кількості сільськогосподарських земель 21-е місце в світі і 5-е місце в Європі, володіючи приблизно 60% світових чорноземів. Тому виникнення фермерських господарств та збільшення їх кількості було закономірним наслідком реформування агропромислового комплексу України відповідно до основних вимог ринкової економіки. Так, в 1990 р. в Україні налічувалось всього 82 фермерських господарства, в 1995 р. – 34 778, в 2005 р. – 42 445, а в 2015 р. – 47 356 [1]. Отже, розвиток фермерства як найперспективнішої форми господарювання в малому аграрному підприємстві відіграє велику роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни та вирішенні багатьох проблем соціально-економічного характеру на селі.

У зв'язку з цим фермерам необхідно забезпечити якісну організацію бухгалтерського

обліку для отримання інформації про наявне в господарстві майно, обсяги виробництва продукції, доходи і витрати, а також для визначення фінансового результату, його розподілу та виплати розподіленого прибутку членам фермерських господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та особливості ведення бухгалтерського обліку в фермерських господарствах досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: М.Ф. Огійчук, В.М. Жук, П.Т. Саблук, Л.А. Суліменко, М.С. Палюх, М.С. Пушкар, М.Ю. Дерксен, П.Я. Хомин, І.Г. Яремчук та ін. Але, незважаючи на велику кількість науковців, питаннями обліку та оподаткування виплат членам фермерських господарств приділялося недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення правового статусу виплат членам фермерських господарств, його впливу на порядок їх оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1 січня в 2015 р. вступили в дію всі норми Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [2]. Зазначеним Законом внесено зміни в оподаткування доходів фізичних осіб, які торкнулись зміни ставок оподаткування доходів, а також механізму оподаткування пасивних доходів. Для визначення порядку оподаткування доходів, що виплачуються членам фермерських господарств, перш за все необхідно встановити правовий статус таких осіб. Фермерські господарства мають ряд особливостей у формуванні засобів, капіталу, в розподілі одержаних результатів, у системі управління та організації бухгалтерського обліку [3]. Певні особливості є і в нарахуванні виплат фермерам, адже фермер отримує винагороду не лише за безпосередню працю, але й за свою діяльність як керівник фірми.

Згідно із Законом України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 р. № 973-І, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію,

займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства, відповідно до закону [4].

Членами фермерського господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку, інші члени сім'ї, родичі, які об'єдналися для спільного ведення фермерського господарства, визнають і дотримуються положень Статуту фермерського господарства. Проте цим же Законом визначено, що членами фермерського господарства не можуть бути особи, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом). Трудові відносини у фермерському господарстві базуються на основі праці його членів. У разі виробничої потреби фермерське господарство має право залучати до роботи в ньому інших громадян за трудовим договором (контрактом). Одночасно бути і членом фермерського господарства, і найманим працівником не можна.

Отже, законодавством передбачено можливість використання трьох категорій працюючих у такому господарстві:

- засновники та члени фермерського господарства;
- наймані працівники, що працюють за трудовим договором;
- особи, що працюють на основі цивільно-правових договорів (тобто виконують певні роботи чи надають послуги).

З особами, залученими до роботи у фермерському господарстві, укладається трудовий договір (контракт) у письмовій формі, в якому визначаються строк договору, умови праці і відпочинку (тривалість робочого дня, вихідні дні, щорічна оплачувана відпустка, форми оплати праці та її розміри, харчування тощо). Нарахування, виплата та облік заробітної плати найманих працівників мають проводитися згідно з чинним законодавством, нормативними та інструктивними матеріалами, які регулюють трудові відносини, зокрема Кодексом законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-УІІІ і Законом України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР «Про оплату праці». Слід відмітити, що виплата заробітної плати повинна бути не менше мінімальної.

Проте Закон України «Про фермерське господарство» не визначає правовий статус виплат членам фермерського господарства, а саме від нього буде залежати порядок оподаткування доходів фермерів. Як було зазначено вище, трудовий договір з членами фермерського господарства не укладається. Тому виплати, які їм нараховують, не є заробітною платою. Адже заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу [5].

Таким чином, члени ФГ не можуть отримувати заробітну плату, їм виплачується дохід від здійснення підприємницької діяльності. Згідно

з Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, визначений дохід розподіляється між членами господарства пропорційно трудовому внеску кожного з них і використовується для визначення заробітку, утримань і відрахувань на соціальні заходи згідно з чинним законодавством [6]. Оплата праці членів господарства здійснюється за результатами господарської діяльності з прибутку після покриття витрат, сплати податків, зборів та інших платежів або іншим чином за домовленістю.

Трудові відносини членів фермерського господарства регулюються виключно Статутом [4], у якому зазначаються предмет і мета діяльності, порядок формування майна (складеного капіталу), органи управління, порядок прийняття ними рішень, порядок вступу до господарства та виходу з нього та інші положення, що не суперечать законодавству України. Оскільки фермерське господарство є суб'єктом господарювання, згідно Господарського кодексу України, то в його статуті також повинна бути інформація про розмір і порядок утворення статутного капіталу та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків [7]. Отже, членам фермерського господарства може виплачуватися дохід залежно від внеску до статутного капіталу, механізм виплати якого визначається статутом фермерського господарства. У такому випадку виплата вказаного доходу є виплатою дивідендів.

У бухгалтерському обліку під дивідендами розуміють частину чистого прибутку, розподілену між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства (п. 4 П (С)БО-15) [8]. Згідно із пп. 14.1.49 п. 14.1 ст. 14 Кодексу, дивіденди – це платіж, що здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів чи інших цінних паперів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку. В свою чергу, згідно пп. 14.1.90 ПКУ, корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [9].

Отже, в результаті аналізу даних визначень можна зробити висновок: якщо статутом визначена частина кожного члена у статутному капіталі фермерського господарства і розподіл здійснюється пропорційно до цих частин, то виплати членам фермерського господарства можна вважати дивідендами.

Відповідно, якщо у статуті господарства не встановлені частки кожного члена у статутному (складеному) капіталі фермерського господарства, а прибуток розподіляється пропорційно до трудової участі або порівну між членами господарства, то виплати на користь членів фермерського господарства відносити до дивідендів не можна.

Тому для цілей оподаткування необхідно враховувати правовий статус виплат членам фермерського господарства. Також Податковий кодекс України передбачає різні ставки оподаткування залежно від статусу особи – емітента корпоративних прав, що виплачує дивіденди.

Доходи, що нараховуються у вигляді дивідендів, відповідно до пп.167.5.3 п. 167.5 ст. 167 ПКУ, належать до пасивних доходів та включаються до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку (пп. 164.2.8).

Пунктом 167.5 ст. 167 ПКУ встановлено, що ставки податку на пасивні доходи до бази оподаткування встановлюються у таких розмірах:

- 20% – для пасивних доходів, у тому числі нарахованих у вигляді дивідендів по акціях, та/або інвестиційних сертифікатах, що виплачуються інститутами спільного інвестування (крім зазначених у підпункті 167.5.2 цього пункту), згідно пп. 167.5.1. п. 167.5 ст. 167 ПКУ;

- 5% – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування), згідно пп. 167.5.2. п. 167.5 ст. 167 ПКУ.

Водночас, відповідно до пп. 165.1.18 п. 165.1 ст. 165 ПКУ, до складу загального місячного оподатковуваного доходу платника податку не включаються дивіденди, які нараховуються на користь платника податку у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих юридичною особою – резидентом, що нараховує такі дивіденди, за умови, що таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента та в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів.

Разом з тим, пп. 170.5.2 п. 170.5 ст. 170 ПКУ визначено, що будь-який резидент, який нараховує дивіденди, включаючи того, який сплачує податок на прибуток підприємств у спосіб, відмінний від загального (є суб'єктом спрощеної системи оподаткування), або звільнений від сплати такого податку з будь-яких підстав, є податковим агентом під час нарахування дивідендів.

Згідно пп. 170.5.3 п. 170.5 ст. 170 Кодексу, дивіденди, нараховані платникові податку за акціями або іншими корпоративними правами, що мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого роз-

міру дивідендів чи суми, яка перевищує суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку згідно з пп. 153.3.7 п. 153.3 ст. 153 цього Кодексу, для цілей оподаткування прирівнюються до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням.

Поряд з цим, згідно з пп. 170.5.4 п. 170.5 ст. 170 ПКУ доходи, зазначені в цьому пункті, остаточно оподатковуються податковим агентом під час їх нарахування платнику податку за ставкою, визначеною пп. 167.5.1 та 167.5.2 п. 167.5 ст. 167 ПКУ.

Отже, застосування ставок податку на доходи фізичних осіб у розмірі 5% або 20% на суми доходів, нарахованих у вигляді дивідендів, залежить від того, чи є податковий агент платником податку на прибуток підприємств.

Крім того, згідно пп. 164.2.20 п. 164.2 ст. 164 Кодексу, до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включаються інші доходи. Вважаємо, що до їх складу входять доходи членів фермерських господарств, одержані від виконання трудової функції у цих господарствах за рахунок розподілу доходу (прибутку) таких господарств та які не є дивідендами. Такі доходи повинні оподатковуватися за ставкою 15 (20)%, визначеною п. 167.1 ст. 167 Кодексу [9].

Висновки. В результаті змін, внесених Законом № 71-VIII до ПКУ, установлені такі правила оподаткування виплат членам фермерських господарств:

- для дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств, ставка ПДФО залишилась без змін, на рівні 5%;

- дивіденди за привілейованими акціями, як і раніше, прирівнюються до зарплатних виплат та обкладаються ПДФО за ставкою 15 (20)%;

- дивіденди від юридичних осіб, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, фізичним особам доведеться сплачувати податок за ставкою 20% (замість ставки 5%);

- виплати доходів, які не вважаються дивідендами, здійснюються за ставкою 20% (замість ставки ПДФО 17%).

Очевидно, що нововведення збільшують податковий тиск на громадян України, зокрема, на членів фермерських господарств. Безумовно, це є негативним моментом для розвитку фермерства в Україні, адже заходи підвищення ефективності діяльності фермерських господарств мають базуватись на інституціональному підґрунті як регулюючій системі забезпечення бажаного економічного ефекту окремих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/589408-derjstat-vpershe-oprilyudniv-statistiku-fermerskih-gospodarstv.html>.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
3. Суліменко Л.А. Тенденції та підходи до обліку і звітності в фермерських господарствах на регіональному та світовому рівнях / Л.А. Суліменко, О.В. Нечипорук // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 52–58. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Oif_arh_2012_1_10.pdf.
4. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
5. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Методичні рекомендації з організації і ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах: Наказ Мінагрополітики від 02.07.2001 р. № 189 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0189555-01>.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV; редакція від 04.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI; редакція від 13.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.

УДК 657.05:336.221

Мулик Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та аналізу
Вінницького національного аграрного університету

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ОПОДАТКУВАННЯМ

ACCOUNTING POLICY AS A TOOL OF TAXATION MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання формування облікової політики як інструменту управління оподаткуванням. Проведено аналіз підходів до трактування поняття «облікова політика» в наукових джерелах, міжнародному та вітчизняному законодавствах. Досліджена структура облікової політики підприємства, та обґрунтовано її значення для різних користувачів. Розкриті недоліки, що мають місце при формуванні облікової політики підприємств, зокрема, для цілей оподаткування. Визначено основні завдання облікової політики підприємства для цілей оподаткування та її основні елементи, на які необхідно звертати особливу увагу при формуванні облікової політики для цілей оподаткування.

Ключові слова: облікова політика, податки, оподаткування, наказ про облікову політику.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы формирования учетной политики как инструмента управления налогообложением. Проведен анализ подходов к трактовке понятия «учетная политика» в научных источниках, международном и отечественном законодательствах. Исследована структура учетной политики предприятия, и обосновано ее значение для разных пользователей. Рассмотрены недостатки, которые имеют место при формировании учетной политики предприятий, в частности, для целей налогообложения. Определены основные задачи учетной политики предприятия для целей налогообложения и ее основные элементы, на которые необходимо обращать особое внимание при формировании учетной политики для целей налогообложения.

Ключевые слова: учетная политика, налоги, налогообложение, приказ об учетной политике.

ANNOTATION

The problem of formation of accounting policy as the instrument of the taxation management is examined in the article. The analysis of approaches to interpretation of the concept of the «accounting policy» in the scientific sources, the international and domestic legislation is carried out. The structure of accounting policy of the enterprise is investigated and its importance for different users is proved. The shortcomings taking place when forming accounting policy of the enterprises are studied. The shortcomings that occur during the formation of accounting policies and, in particular, for tax purposes are determined. The main task of accounting policy of the enterprise for the taxation and its basic elements, which require special attention when forming accounting policy for the taxation, are defined.

Keywords: accounting policy, taxes, taxation, order on accounting policy.

Постановка проблеми. В системі розрахунків підприємств особлива роль відводиться розрахункам з бюджетом за податками. Їх важливість та специфіка обумовлюються тим, що всі господарюючі суб'єкти виступають платниками податків і, згідно чинного законо-

давства, на них покладається обов'язок вчасно та в повному обсязі сплачувати податки, крім того, за нарахуванням та сплатою податків здійснюється суворий контроль з боку фіскальних органів. Тому завданням підприємства є побудова ефективного механізму управління оподаткуванням і, зокрема, інформаційного забезпечення податкових розрахунків з метою уникнення штрафних санкцій та непорозумінь з фіскальними органами.

В системі інформаційного забезпечення лідируюча позиція відводиться бухгалтерському обліку. Саме він має забезпечити інформацією про господарські факти та операції, що мають відношення до визначення бази оподаткування. Як відомо, ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку на підприємстві розпочинається із розробки облікової політики, тому доцільно дослідити питання побудови облікової політики з позиції інструменту управління оподаткуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються механізму побудови та реалізації облікової політики підприємства, досліджували такі вчені, як: В.А. Дерій, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар, М.В. Кужельний, А.А. Пилипенко, Л.В. Івченко, А.Н. Діденко, М.Т. Щирба, Т.І. Лозова, Г.Ю. Олійник та ін. В своїх дослідженнях науковці звертали увагу на розкриття сутності облікової політики, методичні аспекти щодо її формування за окремими об'єктами обліку та видами економічної діяльності, організаційні та управлінські аспекти тощо.

Особливий акцент окремі науковці роблять на дослідженнях проблем облікової політики для цілей оподаткування. Ці питання знайшли своє відображення в працях таких вчених, як: О.А. Нужна, Н.С. Крупей, Г.М. Давидов, О.С. Савченко та ін. Незважаючи на їх вагомий здобуток, все-таки окремі питання облікової політики як інструменту управління оподаткуванням залишаються невирішеними та актуальними.

Виклад основного матеріалу дослідження. На виконання вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [12], національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [8], Наказу Міністерства

фінансів України від 27 червня 2013 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» [13] та інших нормативно-правових актів господарюючі суб'єкти визначають за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику підприємства, а також зміни до неї.

Таблиця 1
Трактування терміну «облікова політика»
в зарубіжних та вітчизняних
нормативних актах

Нормативний акт	Визначення поняття
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8]	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [12]	Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [7]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Формування облікової політики підприємства належить до найважливіших питань органі-

зації бухгалтерського обліку, адже її правильне оформлення сприяє достовірному визначенню фінансового результату, оптимізації оподаткування, уникнення фінансових санкцій тощо.

Трактування терміну «облікова політика» як у міжнародному, так і в вітчизняному законодавстві (табл. 1) передбачає, що підприємство до початку звітного періоду вибирає в межах, встановлених стандартами або іншими нормативними документами, певні методи, методика, способи оцінки, форми організації обліку, які використовуються ним для ведення поточного обліку і складання фінансової звітності. З одного боку, це забезпечує однозначність тлумачення показників фінансової звітності, а з іншого – створює умови для здійснення фінансового менеджменту.

Слід звернути увагу на те, що на сьогодні в науковому середовищі відсутнє єдине загально-визнане та повне обґрунтування категорії «облікова політика» (табл. 2). Одні автори тлумачать облікову політику як цілеспрямовану діяльність з управління бухгалтерським обліком [10; 17], інші трактують її як сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку [1; 2; 3; 11]. Специфічні підходи зустрічаються у Я.В. Соколова та Т.Є. Кучеренко. Так, Я.В. Соколов облікову політику розуміє як засіб, що дозволяє адміністрації підприємства (фірми) легально маніпулювати фінансовими результатами [15, с. 397], а Т.Є. Кучеренко під обліковою політикою розуміє домовленості й практику, що проявляються у сукупності принципів, методів і процедур, які

Таблиця 2

Трактування терміну «облікова політика» в наукових джерелах

Автор / джерело	Визначення поняття
Г.М. Давидов [10, с. 30]	Облікова політика – це цілеспрямована діяльність людей з управління бухгалтерським обліком задля досягнення поставлено мети.
Ф.Ф. Бутинець [11, с. 51]	Облікова політика – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя.
П.С. Безруких [2, с. 438]	Облікова політика являє собою вибір підприємством конкретних методик, форм, техніки ведення і організації бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених правил і особливостей діяльності (організаційних, технологічних, чисельності і кваліфікації облікових кадрів, рівня технічного оснащення бухгалтерії).
С.І. Дерев'яноко [3]	Облікова політика – це вибрана підприємством, з урахуванням встановлених норм та особливостей, методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління.
Т.М. Барановська [1, с. 9]	Облікова політика – це сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників.
Я.В. Соколов [15, с. 397]	Облікова політика – це засіб, що дозволяє адміністрації підприємства (фірми) легально маніпулювати фінансовими результатами.
В.А. Шпак [10, с. 204]	Облікова політика – це цілеспрямована організаційно-управлінська діяльність, пов'язана з формуванням облікового порядку (чіткої організації бухгалтерського обліку, з дотриманням встановлених правил обліку).
Т.Є. Кучеренко [6, с. 25]	Облікова політика – це домовленості й практика, що проявляються у сукупності принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності з метою її гармонізації та створення єдиних підходів до визначення, визнання й оцінки окремих її елементів.

використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності з метою її гармонізації та створення єдиних підходів до визначення, визнання й оцінки окремих її елементів [6, с. 25].

Виходячи із представленого аналізу, робимо висновки, що окремі автори дають різні визначення і обмежуються або повторенням визначення наведеного у вищезазначених нормативних документах, або ж обмежуються звуженням його до способів, прийомів і процедур. Отже, аналіз підходів до трактування поняття «облікова політика» свідчить про відсутність єдиної думки науковців з цього питання. Відповідно до розглянутих визначень, облікова політика у загальному розумінні складає сукупність методів, способів, принципів, методик, процесу та форм бухгалтерського обліку з метою формування звітності і також виступає інструментом організації та управління бухгалтерським обліком на підприємстві (рис. 1).

Безумовно, облікова політика є інструментом управління бухгалтерським обліком на підприємстві. Однак значення облікової політики виходить за межі цього процесу. Як інструмент

управління облікова політика підприємства має виконувати такі функції:

- інформаційну, яка проявляється при аналізі форм фінансової звітності зовнішніми та внутрішніми користувачами;
- захисну, при аудиторських і податкових перевітках, вирішенні судових спорів тощо;
- регулюючу, яка направлена на коректне відображення господарських процесів і зниження трудомісткості облікового процесу.

Виходячи з вказаних функцій, можна визначити значення облікової політики для різних користувачів (рис. 2).

На думку Г.М. Давидова, облікова політика й організація бухгалтерського обліку повинні стати відправною точкою не лише для складання фінансової звітності, а й для використання даних під час планування діяльності, для аналізу і контролю підприємства в періодах між складанням фінансової звітності [10, с. 156]. Облікова політика повинна враховувати також і підходи до бухгалтерського обліку податків.

На жаль, практика показує, що в багатьох випадках при формуванні облікової політики підприємства і, зокрема, при розробці Наказу про

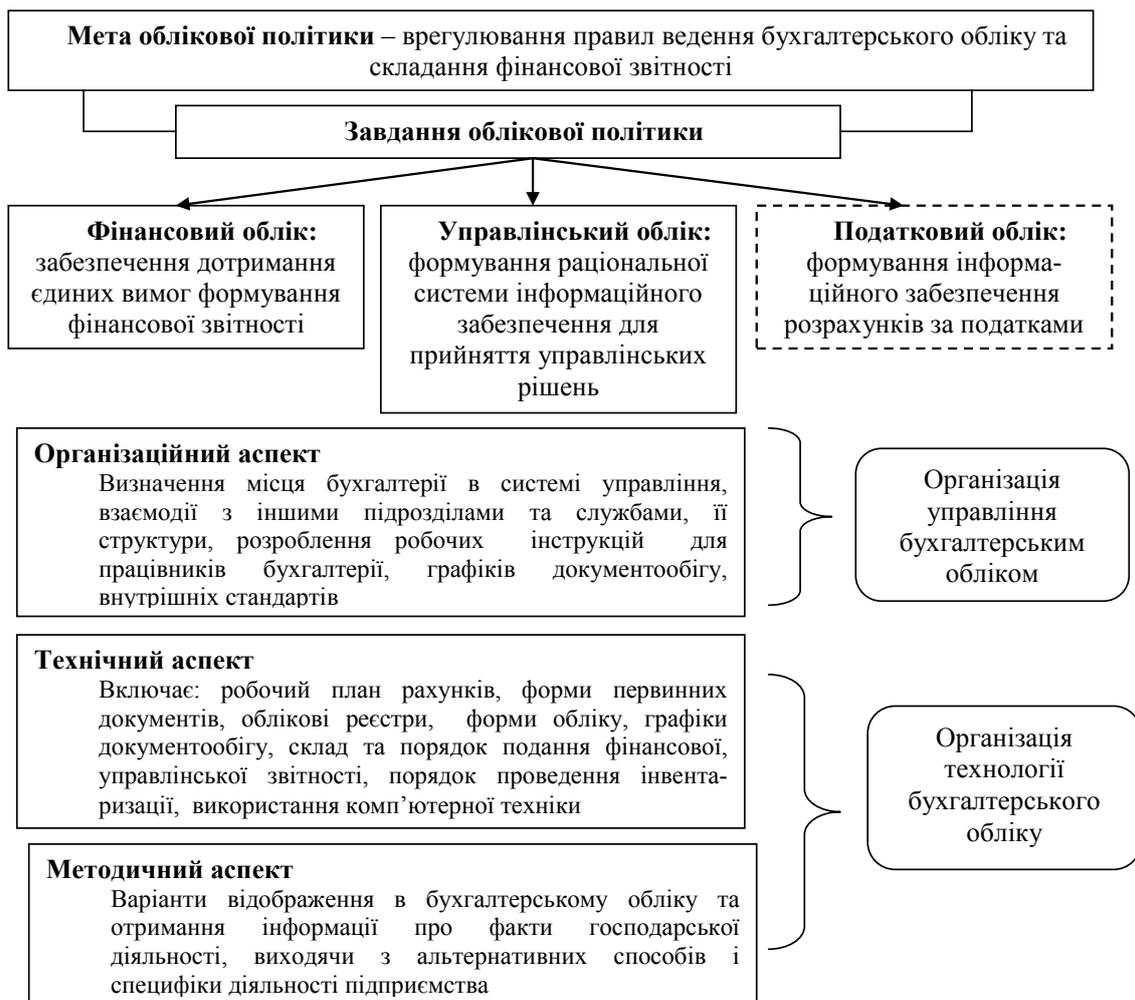


Рис. 1. Структура облікової політики підприємства

Доповнено автором на основі джерела [16]

облікову політику спостерігається формальний підхід. А елементи облікової політики для цілей оподаткування в багатьох підприємств взагалі відсутні. Недоліки, притаманні більшості наказів про облікову політику, можна виділити такі:

- відсутнє розмежування облікової політики для бухгалтерського і податкового обліків;
- відсутні посилання на норми чинного законодавства, що дозволяло б відслідковувати зміни в нормативно-правових актах та відповідним чином вносити зміни та корективи в облікову політику;
- облікова політика в ряді випадків представляє собою абсолютно «типовий» документ, який жодним чином не враховує специфіки діяльності підприємства та включає лише перелік рахунків і субрахунків, які використовуються в бухгалтерському обліку;
- не оформлюються належним чином зміни та доповнення до облікової політики;
- не визначені альтернативні елементи за окремими податками, зборами та обов'язковими платежами;
- елементи облікової політики формуються без належної оцінки наслідків для оподаткування підприємства [5].

При формуванні облікової політики для цілей оподаткування слід виходити з того, що остання включає ряд організаційних та методичних елементів, використання яких з числа всіх існуючих альтернатив, передбачених чинним законодавством, дозволить мінімізувати суму податкових платежів [5].

Необхідність формування облікової політики для цілей оподаткування пояснюється також відмінністю норм податкового законодавства та П (С)БО щодо визначення та оцінки об'єктів бухгалтерського обліку та існуванням в податковому законодавстві альтернативних варіантів системи оподаткування господарюючих суб'єктів.

Н.С. Крупей [4] та О.А. Нужна [9] розглядають облікову політику для цілей оподаткування як документ, у якому платник податків повинен прописати ті всі правила і методи, якими він має намір керуватися при розрахунку і сплаті податків та зборів. Ефективна та раціональна організація обліку розрахунків за податками, згідно з податковим законодавством, на підприємстві передбачає вибір оптимальної системи оподаткування, методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення обліку розрахунків за податками та платежами.



Рис. 2. Значення облікової політики для різних користувачів

Облікова політика підприємства для цілей оподаткування повинна вирішувати такі основні завдання:

- організаційно-технічні: організація ведення податкового обліку, розробка системи податкових реєстрів, розробка системи документообігу для формування показників податкових реєстрів тощо;

- вибір найбільш прийнятних для підприємства способів обліку, відносно яких існують альтернативи, передбачені податковим законодавством;

- висвітлення окремих питань щодо справляння податкових платежів, за якими існують протиріччя в нормативних актах або які взагалі не регламентовані законодавством [9, с. 170].

Для правильного складання облікової політики для цілей оподаткування платник податків повинен дотримуватись наступних правил:

1) підприємством здійснюється вибір одного з декількох способів, які регулюють порядок визначення податкової бази і обчислення податкових платежів з числа тих, які передбачені чинним податковим законодавством;

2) обрані способи обліку встановлюються для підприємства в цілому, у тому числі вони єдині для всіх його структурних підрозділів (включаючи й ті, що мають окремий баланс), незалежно від їх місця розташування;

3) дані способи обліку встановлюються на тривалий час – як правило, на звітний рік;

4) обрані варіанти податкового обліку повинні бути закріплені відповідним організаційно-розпорядчим документом [5, с. 126].

На нашу думку, при формуванні облікової політики для цілей оподаткування особливого значення набувають такі елементи облікової політики, як:

- метод оцінки запасів при їх списанні;
- перелік статей виробничої собівартості;
- методика списання транспортно-заготівельних витрат;

- склад та порядок списання постійних та змінних загальновиробничих витрат;

- база розподілу загальновиробничих витрат.

Висновки. Формування облікової політики підприємства належить до найважливіших питань організації бухгалтерського обліку. Правильне її формування та реалізація сприятимуть достовірному визначенню фінансового результату, оптимізації оподаткування, уникненню фінансових санкцій, і, навпаки, формальний підхід до складання облікової політики негативно позначиться насамперед на фінансових результатах та проявиться у високому рівні податкового навантаження на підприємство.

Практика показує, що в багатьох випадках при формуванні облікової політики підприємства і, зокрема, при розробці наказу про облікову політику спостерігається формальний підхід. А елементи облікової політики для цілей оподаткування в багатьох підприємств взагалі відсутні.

При формуванні облікової політики для цілей оподаткування в Наказі про облікову політику необхідно відобразити такі елементи: метод оцінки запасів при їх списанні; перелік статей виробничої собівартості; методика списання транспортно-заготівельних витрат; склад та порядок списання постійних та змінних загальновиробничих витрат; база розподілу загальновиробничих витрат. Оформивши належним чином цей документ і прописавши в ньому спірні питання, підприємства можуть унеможливити себе від розбіжностей і непорозумінь при податкових перевітках та уникнути фінансових санкцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т.В. Барановська. – Київ: НАУ, 2005. – 21 с.
2. Бухгалтерский учет, под ред. П.С. Безруких. – М.: Высшая школа, 1999. – 563 с.
3. Дерев'яно С.І. Облікова політика підприємства: суть та значення / С.І. Дерев'яно // Економічні науки [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economist/21477.doc.htm.
4. Крупей Н.С. Деякі аспекти формування облікової політики для цілей оподаткування / Н.С. Крупей // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 231–240.
5. Кузьменко Г.І. Формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / Г.І. Кузьменко // Економічний простір. – 2011. – № 56 (1) – С. 210–216.
6. Кучеренко Т. Регламентування облікової політики фінансової звітності / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24–34.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8. Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки: Стандарт, міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Нужна О.А. Проблеми формування облікової політики підприємства в цілях оподаткування / О.А. Нужна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1 (3). – С. 168–173.
10. Облікова політика: [навчальний посібник] / за ред. Г.М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.
11. Організація бухгалтерського обліку / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_buhgalters_kij_oblik_ta_finansovu_zvitnist/download.htm
13. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний

- ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876.
14. Савченко О.С. Податковий аспект формування та застосування облікової політики сільськогосподарськими товаровиробниками / О.С. Савченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22 (2). – С. 360–365.
 15. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
 16. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємств на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності / М.Я. Черній // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23). – С 381–388.
 17. Шпак В.А. Облікова політика – складова організації бухгалтерського обліку / В.А. Шпак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 203–205.

УДК 657:336

Наумчук А.В.
студентка*Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки***Букало Н.А.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

ESSENCE AND PROBLEMS OF ORGANISATION OF FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається сутність категорії «фінансовий результат». Визначено роль фінансових результатів у діяльності підприємства. Досліджено основні проблеми та пропозиції щодо вдосконалення їх обліку з метою забезпечення формування достовірної інформації про діяльність підприємств в умовах трансформаційної економіки України.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, збиток, доходи, витрати, діяльність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается сущность понятия «финансовый результат». Определена роль финансовых результатов в деятельности предприятия. Исследованы основные проблемы и предложения по совершенствованию их учета с целью обеспечения формирования достоверной информации о деятельности предприятий в условиях трансформационной экономики Украины.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, доходы, расходы, деятельность предприятия.

ANNOTATION

The article considers the essence of the concept (idea) "financial results". The role of financial results in activities of the company is revealed. The main problems and offers as to improving its accounting are researched to ensure formation of reliable information about companies' activities in transitional economy of Ukraine.

Keywords: financial results, profit, loss, income, costs, activities of the company.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного розвитку економіки України є глобальні економічні перетворення в сфері виробництва на основі ринкових відносин. Ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку і аудиту, одним із центральних елементів яких є розгляд доходів, витрат і фінансових результатів.

Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для суб'єкта господарювання, адже в них відображаються всі сторони діяльності підприємства. Від фінансових результатів, їх правильного обліку, контролю та аудиту залежить фінансово-майновий стан та ефективність діяльності підприємства. У сучасних умовах існує ряд проблем у системі обліку фінансових результатів, які призводять до викривлення облікових даних та їх низької якості, що і обумовило актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання обліку фінансових результатів на підприємствах та його практичні аспекти ретельно досліджені у працях відомих учених, таких як: І.О. Белий, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.І. Ковальчук, М. В. Кужельний, Л.І. Лаврінченко, Ю.Я. Литвин, О.В. Лишиленко, Є.В. Мних, В.Б. Моссаковський, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Т. Саблук, Н.М. Ткаченко, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук, В.П. Ярмоленко та ін.

Виділення невирішених раніше частин. При цьому залишаються і потребують подальшого розгляду проблемні питання обліку фінансових результатів, що й обумовило мету дослідження, як розгляд теоретичних аспектів обліку фінансових результатів і дослідження проблем та особливостей, пов'язаних з їх обліком.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Уточнити визначення сутності економічної категорії «фінансові результати діяльності» з урахуванням поглядів провідних науковців; дослідити основні проблеми та розробити пропозиції щодо вдосконалення організації їх обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Планом рахунків бухгалтерського обліку та іншими нормативними актами.

Розглядаючи питання обліку фінансових результатів діяльності, неможливо не торкнутися питань обліку доходів та витрат. Так, В.В. Сопко зазначає, що «оскільки фінансовий результат – прибутки або збитки – є арифметичним результатом порівняння доходів із затратами, організація обліку фінансового результату залежить уже від конкретних умов

двох попередніх об'єктів організації: доходів та витрат» [1, с. 298].

Ф.Ф. Бутинець у своїх працях стверджує, що «ключовими елементами в процесі визначення фінансових результатів діяльності підприємства є доходи і витрати» [2, с. 324].

Дещо схоже трактування ролі доходів та витрат у процесі формування фінансових результатів дає Н.В. Пошерстник, яка відзначила, що: «Базовими елементами бухгалтерського обліку, які формують фінансовий результат діяльності підприємства, є доходи і витрати. Різниця від порівняння сум доходів та витрат підприємства і є фінансовим результатом» [3, с. 361].

Погоджуючись із думкою науковців, дослідження обліку фінансових результатів діяльності слід розглядати у розрізі доходів та витрат.

Фінансові результати як облікова категорія визначають різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період за виключенням зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками. Таке визначення найбільш повно розкриває сутність фінансових результатів і підтверджується при формуванні

фінансової звітності, яка передбачає відображення фінансових результатів, а саме Балансу і Звіту про фінансові результати.

Фінансовий результат може бути вираженим у вигляді прибутку або збитку. Прибутковість діяльності виступає визначальним фактором фінансової безпеки підприємства, оскільки за рахунок прибутку можна збільшити власний капітал, сформувати достатній резервний фонд, застрахувати основні ризики, розширити виробництво. Зрештою, прибуток є основним рушійним стимулом розвитку ринкової економіки. Саме його високий рівень свідчить про привабливість підприємств тієї чи іншої галузі з погляду віддачі від вкладення інвестицій і змушує капітали мігрувати.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій фінансові результати формуються в розрізі видів діяльності. Кожен вид діяльності характеризується доходами і витратами, що необхідні для отримання цих доходів, згідно з принципом їх нарахування та відповідності. Слід зазначити, що вищезазначений принцип разом із високим ступенем деталізації доходів і витрат створює систему, яка є досить зручною для складання звітності та максимально наочною для прийняття рішень

Облік фінансових результатів здійснюється на фінансово-результативному рахунку 79 «Фінансові результати», на якому збираються всі затрати, доходи (прибутки і збитки) підприємства, які групуються в аналітичному обліку за характером прибутків і збитків.

Рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним і на кінець звітного періоду закривається, тобто сальдо по ньому немає, тоді як рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» є пасивним і його сальдо відображається в Балансі. Синтетичний рахунок 79 у своєму складі містить три субрахунки, такі як: 791 «Результат операційної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій», 793 «Результат іншої звичайної діяльності».

У кредиті рахунку 79 списуються доходи, в дебеті – суми витрат від усіх видів діяльності, а також сума нарахованого податку на прибуток (рис. 1).

При складанні фінансових звітів порівнюються обороти по дебету та кредиту рахунку 79 «Фінансові результати». Якщо буде більше дебетового обороту

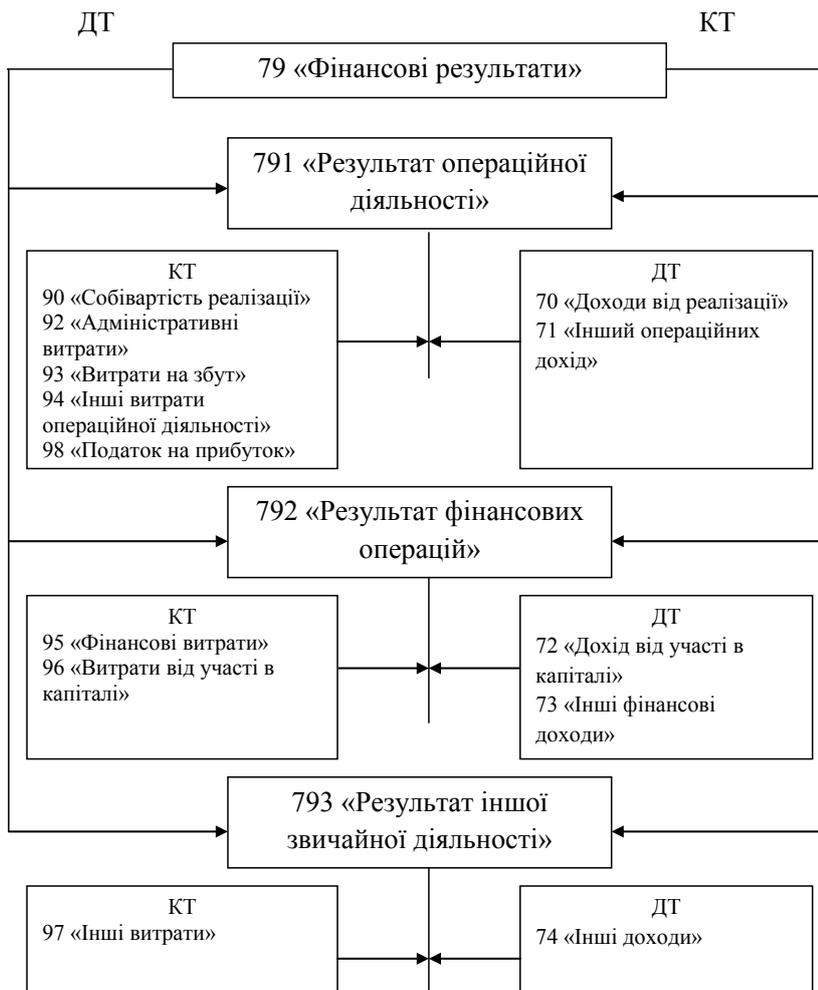


Рис. 1. Схема організації обліку фінансових результатів

Розроблено автором на основі [4]

цього ж рахунку, то підприємство на суму різниці має нерозподілений прибуток поточного року Д-т 79, К-т 441. Якщо дебетовий оборот більше кредитового, тобто підприємство здійснило більше витрат, ніж мало доходу, то воно на суму різниці має збиток Д-т 442, К-т 79.

Аналітичний облік фінансових результатів має бути організований на підприємстві з врахуванням специфіки його діяльності, тобто видів операційної діяльності, іншої діяльності і змісту Звіту про фінансові результати. Враховуючи зміст окремих статей Звіту, визначають в ньому прибуток або збиток за звітний період.

Проте в обліку фінансових результатів існує багато спірних питань. Це стосується, насамперед, доходів та витрат, які формують фінансовий результат діяльності підприємства.

Визначення фінансових результатів діяльності не може дати повної характеристики всьому різноманіттю ситуацій, пов'язаних з визначенням фінансових результатів підприємства в процесі його господарської діяльності. Існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів, витрат та формування фінансових результатів, тобто на сьогодні проблемним залишається питання щодо неузгодженості класифікації видів діяльності та субрахунків бухгалтерського обліку, на яких формуються і визначаються фінансові результати.

Досить проблемним питанням, на наш погляд, є відсутність в інструктивних матеріалах з бухгалтерського обліку порядку віднесення податку на прибуток (субрахунок 981) на фінансові результати – на конкретні субрахунки рахунку 79. Згідно чинного законодавства, порядок ведення обліку на рахунку 79 «Фінансові результати», на якому накопичується інформація про фінансові результати, не дає можливості оперативного, повного, об'єктивного висвітлення результатів господарської діяльності [5, с. 245].

Недоліком формування фінансового результату в діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку є те, що в ньому на субрахунках 791 «Результат операційної діяльності» та 792 «Результат фінансових операцій» фактично об'єднані по два види діяльності підприємства, а саме: на субрахунку 791 – основна та інша операційна діяльність, а на субрахунку 792 – фінансова та інвестиційна діяльність. Тому до робочого Плану рахунків підприємства можна внести доповнення:

– до субрахунку 791 відкрити два рахунки третього порядку: 7911 «Результат від операційної діяльності» та 7912 «Результат від іншої операційної діяльності»;

– до субрахунку 792 відкрити два рахунки третього порядку: 7921 «Результат від інвестиційної діяльності» та 7922 «Результат від фінансової діяльності».

Згідно із НП (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у статті «Інші доходи»

показується дохід від реалізації фінансових інвестицій, неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства, тобто на субрахунку 793 «Результат іншої звичайної діяльності» частково відображаються доходи і витрати від інвестиційної діяльності [6].

Для того щоб підприємство могло чітко визначати обсяг та ефективність інвестицій, можна розділити інвестиційну діяльність на основну інвестиційну діяльність та іншу інвестиційну діяльність та деталізувати таку інформацію на субрахунках третього порядку 793 рахунка.

Також проблемою при формуванні фінансових результатів є те, що багато підприємств не створюють резерв сумнівних боргів за дебіторською заборгованістю, тобто дебіторська заборгованість включається до підсумку Балансу за первісною вартістю. Це призводить до завищення валюти Балансу. Тобто, визначення суми резерву сумнівних боргів – необхідна умова діяльності будь-якого підприємства, яке має дебіторську заборгованість. Цей резерв створюється як джерело погашення частини дебіторської заборгованості, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Механізм розрахунку суми резерву викладено в п. 8 і 9 П (С)БО 10, а приклад наведено в додатку до цього Положення. Отже, сума резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів:

– за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості;

– за методом застосування коефіцієнта сумнівності.

Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у складі інших операційних витрат. Формуючи цю суму, підприємство може свідомо впливати на величину прибутку звітного періоду і на загальну фінансову картину роботи підприємства за звітний період [7, с. 367].

Висновки. Отже, в умовах дії ринкових відносин, фінансовий результат діяльності характеризується показником прибутку або збитку, важливість якого підтверджує об'єктивну потребу запровадження єдиних принципів, методологічних засад визнання доходів та витрат діяльності підприємства. Проведені дослідження з удосконалення обліку і відображення у звітності інформації про результати діяльності підтверджують необхідність запровадження єдиних класифікаційних ознак і розмежування їх за видами діяльності, використання рахунків третього порядку для розмежування інформації щодо різних видів діяльності підприємств, а також створення резерву сумнівних боргів як необхідної умови точного розрахунку фінансового результату діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [підручн.] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2010. – 411 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: [підручн. для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит»]; вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
3. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет: [учебно-практич. пособ.] / Н.В. Пошерстник. – СПб.: Питер, 2009. – 416 с.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.
5. Шумляев Б.О., Татаренко І.В., Рябий Є.І. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / [Б.О. Шумляев, І.В. Татаренко, Є.І. Рябий]. – Д., 2012. – 342 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/>.
7. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік та оподаткування: [навч. посіб.] / Р.Л. Хом'як – Львів: Бухгалтерський центр «Ажур», 2011. – 1112 с.

УДК 657.1

Пастернак Я.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

FEATURES OF COST ACCOUNTING ACTIVITIES ON SERVICES

АНОТАЦІЯ

В статті проведено дослідження основних характеристик та особливостей послуги на відміну від товару, які впливають на організацію обліку витрат. Розглянуто підходи науковців щодо організації бухгалтерського обліку. Визначені складові організації обліку витрат, та обґрунтовано вибір методу обліку витрат і калькулювання собівартості реалізованих послуг.

Ключові слова: послуга, підприємство сфери послуг, витрати, організація обліку, організаційна структура підприємства, метод обліку витрат, метод калькулювання собівартості.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование основных характеристик и особенностей услуги в отличие от товара, которые влияют на организацию учета затрат. Рассмотрены подходы ученых относительно организации бухгалтерского учета. Определены составляющие учета затрат, и обоснован выбор метода учета затрат и калькулирования себестоимости реализованных услуг.

Ключевые слова: услуга, предприятие сферы услуг, затраты, организация учета, организационная структура предприятия, метод учета затрат, метод калькулирования себестоимости.

ANNOTATION

The article studied the main characteristics and features of services as opposed to goods that affect the organization of cost accounting. It reflects approaches of scholars to accounting. The composition of cost accounting and the choice of method of cost accounting and costing of services are determined.

Keywords: service, service enterprise, expenses, accounting organization, organizational structure of the enterprise, cost accounting method, method of cost calculation.

Постановка проблеми. Здійснення фінансово-господарської діяльності підприємств сфери послуг в сучасних умовах вимагає від його керівництва постійно відстежувати рівень витрат, які включаються до собівартості наданих послуг. У зв'язку з цим досить актуальним є пошук ефективних шляхів організації обліку витрат, а вимоги, що висувуються до якості та кількості інформації про витрати, стають більш жорсткими. На основі інформації про витрати приймаються рішення про раціональне використання ресурсів підприємства, про забезпечення зростання фінансового результату та зменшення нераціональних витрат. Тому вирішення проблеми організації бухгалтерського обліку витрат на підприємствах сфери послуг є важливим науковим і практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації бухгалтерського обліку витрат приділяється значна увага в економічній літературі. Суттєвий вклад у вирішення проблем організації обліку витрат внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме:

Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв О.П. Войналович, С.В. Івахненко, В.Б. Івашкевич, Н.П. Кондраков, А.М. Кузьмінський, В.С. Лень, Л.Г. Ловінська, Ю.Я. Литвин, Л.В. Нападовська, П.П. Німчинов, Д.И. Пільменштейн, В.А. Полторадня, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, А.Н. Сушкевич, А.Д. Шмигель, А. Яругова, та багато інших.

Проте зазначені питання розглядаються більш загально, не зосереджуючи увагу на особливостях організації обліку витрат на підприємствах сфери послуг, без врахування основних характеристик, обумовлених специфікою діяльності таких підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення завдань та складових організації обліку витрат, розробка практичних рекомендацій з організації обліку витрат на підприємствах сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера послуг представляє собою сукупність галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких у системі суспільного виробництва виражається у виробництві та реалізації послуг і духовних благ для населення. Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, що швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю і транспорт, фінанси і страхування, комунальне господарство, освітні та медичні установи, шоу-бізнес тощо [1, с. 10].

Вітчизняний ринок послуг складається із чотирьох сфер, а саме: комунально-побутового обслуговування (житлово-комунальний ринок, ринок громадського харчування, ринок побутових послуг), зберігання та відновлення здоров'я людини (ринок послуг охорони здоров'я, ринок послуг у галузі фізкультури та спорту), культурно-просвітньої сфери (ринок послуг освіти, ринок послуг сфери культурного обслуговування, ринок послуг засобів масової інформації), сфери управління, регулювання та обміну (ринок послуг у галузі управління, фінансово-кредитний і страховий ринки, ринок послуг з охорони громадського порядку) [2]. Отже, ринок послуг складається з окремих ринків, кожен з яких функціонує і розвивається з певними особливостями.

Організація бухгалтерського обліку витрат передбачає обов'язкове врахування основних

характеристик та особливостей, обумовлених специфікою діяльності підприємств сфери послуг. Ігнорування таких обставин у процесі розробки облікової політики підприємств не дозволяє отримати достовірну бухгалтерську інформацію про витрати для ефективного управління підприємством. Відповідно, необхідно дослідити основні характеристики та особливості підприємств сфери послуг, які впливають на організацію бухгалтерського обліку витрат.

Закон України «Про захист прав споживачів» тлумачить послугу як «діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб» [3].

Згідно з науково-економічним визначенням, послуга – це: будь-який захід, який одна сторона може надати іншій, що переважно не сприймає на дотик і не призводить до володіння будь-чим [4, с. 243]; вид діяльності, робіт, в процесі виконання яких не створюється новий, раніше не існуючий матеріально-речовий продукт, але змінюється якість вже наявного, створеного продукту. Це блага, надані не у вигляді речей, а у формі діяльності [5, с. 895]. «Послуга – це будь-яка діяльність, що одна сторона може запропонувати іншій, невідчутна дія, яка не призводить до володіння будь-чим. Послуги нематеріальні, неподільні, непостійні та недовговічні. Вони потребують більшого контролю якості, довіри до постачальника та здатні пристосовуватися до потреб споживачів» [6, с. 878].

Існує багато визначень поняття «послуги». Аналізуючи їх, можна зробити висновок, що послуга – це дія, що приносить користь (допомогу) іншому; це продукт (результат) діяльності сервісного підприємства [1, с. 15].

Отже, основними характеристиками та особливостями послуги на відміну від товару, які впливають на організацію обліку в цілому і обліку витрат зокрема, є: нематеріальна основа, непостійність якості, неподільність (від виробника та від споживача), неможливість збереження, відсутність незавершеного виробництва, недовговічність, відсутність володіння (рис. 1).

В процесі управління підприємством організація бухгалтерського обліку є невід'ємною складовою, сутність якої полягає у координуванні певних дій окремих елементів системи бухгалтерського обліку і досягненні взаємної відповідності функціонування її окремих частин. Мета організації бухгалтерського обліку – забезпечення раціональної та об'єктивної обробки інформації, оптимальний розподіл між персоналом бухгалтерської служби облікових робіт, чітке визначення обов'язків кожного облікового працівника в рамках наукової організації праці. В цілому організація бухгалтерського обліку залежить від кадрового, інформаційного, методичного, технічного, програмного та матеріального забезпечення облікового процесу.

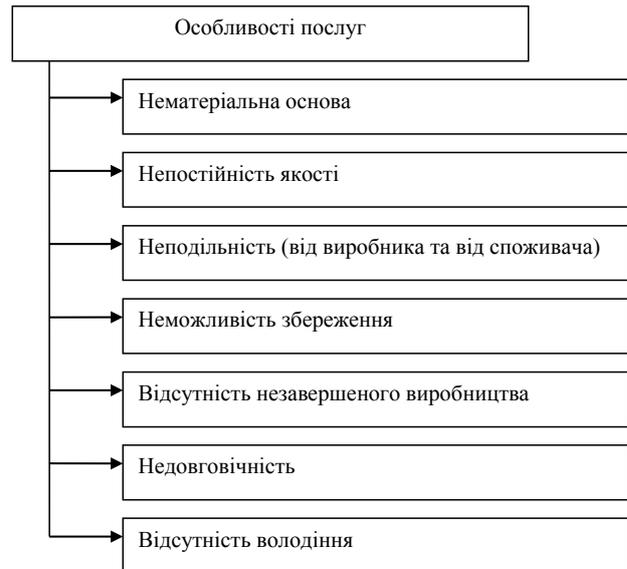


Рис. 1. Особливості послуг, що впливають на організацію обліку витрат

Отже, організація бухгалтерського обліку витрат відіграє визначальну роль, оскільки за її відсутності неможливе ведення бухгалтерського обліку та виконання його завдань. Питанням організації бухгалтерського обліку витрат, традиційно приділяється значна увага. Підходи науковців до визначення змісту поняття «організація бухгалтерського обліку» ілюструє таблиця 1.

Враховуючи зміст запропонованих визначень та вагоме значення організації обліку для суб'єктів господарювання у забезпеченні формування бухгалтерської інформації, яка є підставою для пошуку можливостей підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, збереження майна власника та достовірного визначення результатів діяльності за мінімальних витрат часу і ресурсів на ведення бухгалтерського обліку, недостатня теоретична розробка питання складових організації бухгалтерського обліку витрат підприємств сфери послуг ускладнює ведення обліку витрат, що знижує якість виконання бухгалтерським обліком поставлених перед ним завдань.

Раціональна організація бухгалтерського обліку витрат передбачає врахування вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Нормативною базою з бухгалтерського обліку визначається можливість підприємства самостійно розробляти облікову політику щодо витрат, та визначено відповідні показники фінансової звітності про витрати.

Отже, основна мета організації обліку витрат на підприємствах сфери послуг полягає у формуванні дієвого механізму управління ними. Для ефективної організації обліку витрат необхідно чітко розподілити повноваження та від-

повідальних осіб на різних рівнях управління. Організація обліку витрат підприємств сфери послуг повинна бути спрямована на удосконалення системи управління витратами та створення інформаційної бази для прийняття стратегічних, тактичних та оперативних управлінських рішень.

Розглядаючи складові організації обліку витрат, науковці акцентують увагу на предметі обліку витрат, об'єктах обліку, принципах організації та ведення обліку [13], розглядають організацію бухгалтерського обліку як сукупність відповідних процедур: організація облікового процесу, праця облікових працівників, забезпечення обліку та розвиток обліку [14].

На організацію бухгалтерського обліку витрат підприємств сфери послуг впливає значна кількість факторів, зокрема: система нормативного регулювання, форма власності підприємства, організаційно-правова форма підприємства, користувачі облікової інформації, кваліфікаційний рівень облікових працівників, обсяги діяльності підприємства та ін. На підставі проведених досліджень розроблено схему організації обліку витрат на підприємствах сфери послуг (рис. 2).

Керівник (власник) підприємства створює необхідні умови для правильності та повноти ведення бухгалтерського обліку, забезпечуючи неухильне виконання всіма підрозділами вимог чинного законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності. Методологія, методика і технологія ведення обліку витрат і калькулювання собівартості наданих послуг висвітлюються в обліковій політиці підприємства. З урахуванням обраної облікової

політики підприємства (методів обліку та розподілу витрат) існує можливість формувати різні показники собівартості наданих послуг з урахуванням специфіки технологічного процесу підприємства.



Рис. 2. Організація обліку витрат на підприємствах сфери послуг

Бухгалтерський облік на підприємствах сфери послуг повинен здійснюватися відповідно до вимог чинного законодавства, що регулює підприємницьку діяльність та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності. Відповідальність

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення змісту поняття «організація бухгалтерського обліку»

№ з/п	Джерело	Визначення
1	О.П. Войналович [7]	Організація бухгалтерського обліку – сукупність заходів з упорядкування облікової роботи, які здійснює адміністрація підприємства за дорученням власника задля забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку на відповідному етапі розвитку суспільства (с. 38).
2	Н.П. Кондраков [8]	Під організацією бухгалтерського обліку розуміють систему умов і елементів (складових) облікового процесу для отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства та здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів і готової продукції (с. 38).
3	А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, В.П. Завгородній [9]	Організація бухгалтерського обліку, контролю та аналізу господарської діяльності – це система методів, способів і засобів, які забезпечують оптимальне функціонування їх та подальший розвиток (с. 4).
4	Ю.Я. Литвин, В.М. Олійник, М.С. Палюх, М.В. Семчишин [10]	Організація обліку та аналізу полягає в практичному застосуванні методів обліку в умовах конкретного підприємства, документації господарських операцій, подвійному записі їх, веденні рахунків поточного обліку, оцінці та калькуляції собівартості продукції, інвентаризації та складанні балансу й звітності, а також у забезпеченні оперативності аналізу (с. 20).
5	Ю.Я. Литвин, В.А. Полторадня [11]	Організація бухгалтерського обліку є такою системою практичної реалізації прийомів і способів відображення господарських операцій, яка повністю забезпечує дієвий контроль і всебічний аналіз виконання планів підприємства при мінімальних витратах праці та засобів на ведення обліку (с. 3).
6	А.Н. Сушкевич [12]	Під організацією бухгалтерського обліку розуміють систему елементів побудови облікового процесу, які забезпечують отримання своєчасної і достовірної інформації про господарську діяльність підприємства і здійснення контролю за використанням трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, збереження майна і готової продукції власників підприємства (с. 8).

за дотримання вимог нормативних документів покладається на керівництво підприємства.

Умовою результативного виробництва є ефективна управлінська діяльність, при чому суб'єкти управління повинні оперувати достовірною та оперативною інформацією. Відповідне інформаційне забезпечення уможливорює взаємозв'язок між підрозділами, розмежування прав і відповідальності кожного підрозділу, узгодженість окремих видів діяльності в досягненні мети функціонування підприємства, тому інформаційне забезпечення підпорядковується організаційній структурі підприємства.

Проф. Ф.Ф. Бутинець визначає організаційну структуру підприємства як поділ підприємства на окремі структурні підрозділи й служби (центри відповідальності), що передбачають розподіл між ними функцій з вирішення завдань, які виникають у процесі виробничої діяльності, таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення мети, поставленої перед підприємством в цілому [15, с. 35].

Організація бухгалтерського обліку витрат, відповідно до організаційної структури підприємства, дозволяє ув'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних осіб, оцінити результати діяльності кожного підрозділу та визначити їх внесок у загальні результати діяльності підприємства. На вибір організаційної структури підприємств сфери послуг, склад елементів, що її формують, і взаємозв'язок між ними впливають розмір підприємства та обсяги його діяльності, які відповідним чином визначають облікову політику підприємств.

Обліковий процес витрат на виробництво та калькулювання собівартості реалізованих послуг можна представити як процес, що охоплює такі етапи:

- 1) формування елементів витрат за даними первинних документів;
- 2) перегрупування елементів витрат за способом перенесення вартості на реалізовані послуги – прямі, непрямі;
- 3) визначення собівартості окремих видів реалізованих послуг;
- 4) облік собівартості окремих видів реалізованих послуг.

Методи обліку витрат і калькулювання застосовуються для розрахунку собівартості визначених видів послуг. Таким чином, під методом обліку витрат розуміють сукупність способів відображення, групування та систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення визначеної мети, вирішення конкретного завдання; під методом калькулювання – сукупність прийомів розподілу витрат підприємства за калькуляційними статтями та віднесення їх до об'єкта калькулювання [16, с. 194].

Вибір методу обліку витрат виробництва неможливий без належного аналізу прийомів та призначення окремих методів обліку. Відповідно, обґрунтовано найбільш прийнятною вважати класифікацію, запропоновану проф. Ф.Ф.

Бутинцем та ін. [16, с. 195], яка враховує технологічні та організаційні особливості процесу виробництва з орієнтацією на повноту відображення витрат в обліку та залежно від контролю за нормами витрат: методи обліку повної і неповної собівартості, нормативної та фактичної собівартості, позамовний і попроцесний.

Вибір методу калькулювання собівартості реалізованих послуг повинен відбуватися з урахуванням багатьох чинників, зокрема, мети, яку необхідно досягти із застосуванням певного методу.

Облік виробничих витрат і калькулювання собівартості реалізованих послуг підприємства досліджуваної галузі ведуть позамовним методом. Проте в процесі надання послуг виникає необхідність здійснення ефективного контролю за рівнем виробничих витрат. Важливим засобом контролю за процесом формування витрат виробництва є нормативний метод, основою якого є облік витрат згідно з чинними нормами та облік відхилень від встановлених норм, а також облік зміни норм. Отже, позамовний метод обліку витрат для забезпечення дієвості контролю за процесом формування витрат необхідно використовувати разом із нормативним методом.

Висновки. На організацію обліку витрат підприємств сфери послуг впливають наступні характеристики та особливості послуги: нематеріальна основа, непостійність якості, неподільність (від виробника та від споживача), неможливість збереження, відсутність незавершеного виробництва, недовговічність, відсутність володіння. Основна мета організації обліку витрат на підприємствах сфери послуг – це формування дієвого механізму управління ними.

В ході вивчення облікової політики підприємств сфери послуг встановлено, що на підприємствах застосовується позамовний метод калькулювання собівартості реалізованих послуг. Оскільки в процесі надання послуг виникає необхідність забезпечення дієвого контролю за виробничими витратами, обґрунтовано необхідність застосування також нормативного методу калькулювання. Перспектива подальших наукових досліджень полягає в удосконаленні організації обліку витрат і калькулюванні собівартості реалізованих послуг і застосуванням на підприємствах досліджуваної галузі нормативного методу обліку витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: [навч. посіб.] / О.Б. Моргулець. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
2. Іванечко Н.Р. Становлення ринку послуг дозвілля в Україні: аналіз категорійного апарата / Н.Р. Іванечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2011_1/ivanekho_111.htm.
3. Закон України «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

4. Осовська Г.В. Економічний словник / [Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський]. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 1113с.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.
7. Войналович О.П. Організація бухгалтерського обліку: теоретико-методичні засади: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / О.П. Войналович; Національний аграрний університет. – К, 2006. – 189 с.
8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: [учебник] / Н.П. Кондраков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 448 с.
9. Кузьмінський А.М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: [підручник] / [А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, В.П. Завгородній]; за ред. А.М. Кузьмінського. – К.: Вища шк., 1993. – 223 с.
10. Литвин Ю.Я. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві: [підручник] / [Ю.Я. Литвин, В.М. Олійник, М.С. Палюх, М.В. Семчишин]; за ред. засл. діяча науки і техніки України, академіка АН вищої школи України Ю.Я. Литвина. – Тернопіль: «Тернопіль», 1998. – 376 с.
11. Литвин Ю.Я. Организация бухгалтерского учета в сельском хозяйстве / Ю.Я. Литвин, В.А. Полторадня. – К.: Издательское объединение «Вища школа», 1977. – 176 с.
12. Сушкевич А.Н. Организация бухгалтерского учета в субъектах хозяйствования / А.Н. Сушкевич. – Мн.: Ред. журн. «Пром.-торговое право», 2004. – 252 с.
13. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці / Л.В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
14. Верига Ю.А. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Ч. 1. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу: [монографія] / Ю.А. Верига, С.М. Деньга. – Полтава: ПУСКУ, 2002. – 355 с.
15. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія: [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 524 с.
16. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч. для студ. спец. «Облік і аудит»] / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська]; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 480 с.

УДК 657.411:657.6(043.3)

Петренко Н.І.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»***Сливінська О.Б.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Відокремленого підрозділу**Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ВИРІШЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ АКЦІОНЕРІВ

ROLE OF ACCOUNTING IN SATISFACTION OF INFORMATION NEEDS OF SHAREHOLDERS

АНОТАЦІЯ

В статті визначено склад інформації, необхідної акціонерам, та можливість її отримання з системи бухгалтерського обліку. Наведено недоліки діяльності акціонерних товариств, що спричиняють неврегульованість прав і повноважень менеджерів та акціонерів. Піднято проблему інформаційної захищеності дрібних акціонерів та їх взаємодії з власниками великих пакетів акцій.

Ключові слова: інформація, акціонери, звітність, бухгалтерський облік, корпоративна відповідальність.

АННОТАЦИЯ

В статье определен состав информации, необходимой акционерам, и возможность ее получения из системы бухгалтерского учета. Приведены недостатки деятельности акционерных обществ, которые вызывают неурегулированность прав и полномочий менеджеров и акционеров. Поднята проблема информационной защищенности мелких акционеров и их взаимодействия с владельцами крупных пакетов акций.

Ключевые слова: информация, акционеры, отчетность, бухгалтерский учет, корпоративная ответственность.

ANNOTATION

The composition of the necessary information to shareholders and the possibility of its obtainment from the accounting system are determined in the article. The disadvantages of joint stock companies, causing unresolved rights and responsibilities of managers and shareholders are provided. The problem of information protection of minority shareholders and their interaction with the owners of large blocks of shares was raised.

Keywords: information, shareholders, reporting, accounting, corporate responsibility.

Постановка проблеми. Однією з функцій бухгалтерського обліку є інформаційна, яка проявляється у наданні необхідних для прийняття рішень даних його користувачам. За умов переходу від командно-адміністративної економіки до ринкової змінилися потреби користувачів і, як наслідок, змінилася мета діяльності підприємства, а також вимоги до інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку. Таким чином, утворена в системі бухгалтерського обліку інформація є одним з головних інструментів управління підприємством та засобом прийняття рішень, надає змогу проаналізувати стан підприємства

та спрогнозувати можливий розвиток подій у майбутньому.

Із розподілом функцій власника та управляючого виникла так звана інформаційна асиметрія, тобто ситуація, коли управлінський персонал, менеджери найвищої ланки проінформовані про стан підприємства краще, ніж його власники.

Найбільший інтерес до стану справ на акціонерних товариствах проявляють акціонери, оскільки мета діяльності будь-якого акціонерного товариства в класичній теорії прав власності полягає у максимізації добробуту акціонерів, що передбачено Принципами корпоративного управління [1]. Однак менеджери акціонерних товариств не завжди діють на користь акціонерів та не завжди сприяють зростанню ринкової вартості підприємства. «Існують ситуації, коли керівники, відчуваючи свою безкарність, прагнуть максимально задовольнити свої інтереси в збиток інтересів компанії і акціонерів» [2, с. 3]. В акціонерних товариствах існує конфлікт розподілу створеної доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитком теорії і практики корпоративного управління займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Р.С. Кравченко [2], О.В. Тарасова [3], В.Ф. Яковлев [4] та ін. Першою науковою працею з цього напрямку є дослідження Дж. Акерлофа [5]. Питанням інформаційного значення бухгалтерського обліку приділена увага багатьох вітчизняних науковців, зокрема, професорів Ф.Ф. Бутинця, І.В. Жиглей, Н.М. Малюги, М.С. Пушкара, М.Т. Щирби.

Виділення невирішених раніше частин. До сьогодні недослідженими залишаються питання значення бухгалтерського обліку у задоволенні інтересів суб'єктів економіки в контексті суспільного договору. Визначення та дослідження облікового інструментарію, відображення об'єктів обліку в пасиві бухгалтерського

балансу, його значення в задоволенні економічних інтересів різних користувачів, визначених в рамках теорії агентських відносин, сприятиме побудові оптимальної структури пасиву бухгалтерського балансу задля співставлення та врахування інтересів акціонерів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з цим постає необхідність вирішення наступних завдань:

- розкриття облікової природи інформації, необхідної для акціонерів;
- визначення адекватного правового режиму надання акціонерам інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку;
- встановлення характеру і змісту прав і обов'язків суб'єктів господарських відносин за участю акціонерів на інформацію з обліку руху пасивів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У створенні та діяльності акціонерних товариств існують як переваги, так і недоліки. До переваг акціонерних товариств належать: можливість концентрації капіталу сприяє збільшенню підприємницької активності і надходженню його в економіку; можливості обмежити ризик втрати капіталу; їх діяльність не залежить від частки учасників; є ідеальною формою участі великої кількості осіб в господарській діяльності; відкритість громадськості; можливості для мажоритарних акціонерів забезпечувати контроль над більшими обсягами сукупного акціонерного капіталу.

Основною причиною об'єднання капіталів у сучасній економіці у вигляді акціонерного капіталу є необхідність концентрації капіталу, що може забезпечити лише безліч осіб, об'єднуючи свою власність. Такі особи повинні мати певні права у відношенні до цього капіталу. Створення нової юридичної особи замість множинності осіб спричиняє виникнення нового власника замість множинності власників, які об'єднали свій капітал і, як наслідок, розширення рамок договірних правовідносин та їх переростання в корпоративні правовідносини. Проблеми розвитку корпоративних відносин у сучасних умовах потребує всебічного теоретичного обґрунтування, що зумовлено відмінностями в розмірах і складності структур акціонерних товариств, у ступені залучення й інформованості менеджерів і акціонерів щодо справ товариства, в унікальних економічних умовах.

У ринкових умовах на формування сприятливого інвестиційного клімату і зміцнення економіки країни суттєво впливає рівень розвитку законодавства в частині забезпечення прав акціонерів на інформацію. У сучасному суспільстві інформація відіграє вирішальну роль, а інформаційні ресурси стають в один ряд з найважливішими ресурсами держави – природними, трудовими, фінансовими й іншими складовими його потенціалу [2, с. 6]. О.В. Євтушевська відмічає, що особливо складним та проблемним питанням у даний час є питання

про права дрібних акціонерів та їх взаємодія з власниками великих пакетів акцій [6, с. 336]. Розосередження власності означає для акціонерів неможливість участі у визначенні корпоративної політики. Призначені менеджери керують підприємством, а акціонери слідує за рішеннями менеджерів. Щоб управління роботою акціонерного товариства було найбільш ефективним, на наш погляд, право голосу в управлінні акціонерним товариством повинні мати і менеджери, і акціонери, і рада директорів, а для цього необхідний широкий спектр інформації.

Однією з головних причин зловживань є закриття або надання менеджерами недостовірної інформації акціонерам, суспільству і державі. Поділяємо точку зору Р.С. Кравченко: «Інформаційна прозорість ринку цінних паперів виступає як одна з основних гарантій прав інвесторів» [2, с. 4]. Дж. Дайн виділяє чотири види порушень фундаментальних обов'язків директорів, характерних для права Англії: 1) незаконне заволодіння власністю компанії; 2) конфлікт між особистими інтересами директора і його обов'язками діяти на користь компанії; 3) використання наданих директорові владних повноважень для неналежних цілей; 4) здійснення дій, що приводять до «виходу компанії за рамки її правоздатності» [7]. Отже, без отримання акціонерами повної та достовірної інформації про роботу акціонерного товариства в стислі терміни і за мінімальних матеріальних витрат, здійснення інших прав акціонерами може виявитися досить ускладненим або навіть неможливим.

На підставі аналізу складу інформації, необхідної для акціонерів (табл. 1), зроблено висновок, що практично вся інформація різних видів формується за допомогою бухгалтерського обліку. Інша справа, чи вся інформація надається сьогодні на розгляд акціонерам, чи є у акціонерів відповідні вимоги та запити до менеджерів акціонерних товариств надавати таку інформацію.

Із наведеного вище бачимо, що у акціонерів існують різноманітні потреби в інформації про діяльність товариства, в яке вони інвестували свій капітал. У даній ситуації виникає питання, чи можуть акціонери мати доступ до такої інформації, і якщо так, то яким чином вона повинна бути представлена?

Зовнішнім користувачам, згідно з чинним вітчизняним законодавством, надається фінансова звітність, а внутрішні користувачі мають право отримувати не лише фінансову звітність, а й внутрішню управлінську звітність. Основним завданням внутрішньої звітності є найповніше задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів. Вважаємо, що для акціонерів інформації, розкритої у фінансовій звітності, недостатньо. Із перерахованих у таблиці 1 джерел інформації бачимо, що для акціонерів в цілях отримання певних видів

Таблиця 1

**Інформаційні потреби акціонерів та можливість її формування
в системі бухгалтерського обліку**

Складові інформації	Первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку та бухгалтерська звітність для отримання інформації
Економічна інформація	
Життєвий цикл бізнесу	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 23, 90, 70, звіт про фінансові результати, баланс, внутрішня звітність
Життєвий цикл основної номенклатури продукції	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 23, 90, 70, звіт про фінансові результати, баланс, внутрішня звітність
Стратегія фінансово-господарського розвитку	Фінансова звітність, внутрішня звітність та ін.
Забезпеченість обіговими коштами та наявність внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування	Фінансова звітність, внутрішня звітність та ін.
Структура капітальних вкладень у розвиток підприємства	Фінансова звітність, внутрішня звітність, реєстри бухгалтерського обліку
Відтворювальна структура капітальних вкладень	Баланс, примітки до річної фінансової звітності, інші форми фінансової звітності, реєстри синтетичного та аналітичного обліку, внутрішня звітність
Структура формування фінансових результатів	Звіт про фінансові результати, баланс, реєстри синтетичного та аналітичного обліку, внутрішня звітність
Ресурси та їх використання	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 23, 90, 66, 10 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Вплив темпів інфляційних процесів в країні на виробництво	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку, фінансова звітність щодо уцінки та дооцінки, курсових різниць, внутрішня звітність
Відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх одержання, державне фінансування	Баланс, реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 64, 65, 48, внутрішня звітність, податкова звітність
Наявність проектів інвестування	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 14, 15, 35, первинні документи, Баланс, Примітки до річної фінансової звітності, інші форми фінансової та внутрішньої звітності
Технологічна (технічна) інформація	
Розвиток і використання власного науково-технічного потенціалу	Фінансова звітність, реєстри обліку, внутрішня звітність
Наявність технічного оснащення функцій управління та ефективної системи інформаційного забезпечення підприємства	Баланс, Примітки до річної фінансової звітності, реєстри обліку та внутрішня звітність
Стан зношеності основних засобів, наявність та рівень використання виробничих потужностей	Примітки до річної фінансової звітності, Баланс, інші форми фінансової звітності, реєстри бухгалтерського обліку
Доцільність зміни складу основних фондів підприємства	Баланс, Примітки до річної фінансової звітності, реєстри обліку та внутрішня звітність
Наявність бізнес-планів на пріоритетні напрямки розвитку виробництва	Баланс, Примітки до річної фінансової звітності, реєстри обліку та внутрішня звітність
Організаційна інформація	
Форма власності та організаційно-правова структура підприємства	Примітки до річної фінансової звітності, інші форми фінансової та внутрішньої звітності
Галузь, тип виробництва, галузеві особливості	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку, фінансова звітність, внутрішня звітність
Ступінь державного контролю за діяльністю підприємства	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку, фінансова звітність, внутрішня звітність
Склад основних дебіторів, кредиторів та інвесторів, замовників і постачальників	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку по рахунках 36, 37, 63, 68, фінансова звітність, внутрішня звітність
Наявність сформованих міжгосподарських зв'язків та ступінь міжнародних зв'язків і участі підприємства в міжнародному бізнесі, наявність господарських та географічних сегментів	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку, фінансова звітність, внутрішня звітність
Темпи розширення господарської діяльності	Реєстри синтетичного та аналітичного обліку, фінансова звітність, внутрішня звітність

Продовження таблиці 1

Політична інформація	
Прозорість, демократичність, підконтрольність, корумпованість підприємства	Фінансова звітність, реєстри синтетичного та аналітичного обліків, фінансова звітність, внутрішня звітність
Політика зниження ризику з діловими партнерами	Реєстри синтетичного та аналітичного обліків, фінансова звітність, внутрішня звітність
Наявність виробничих підрозділів за межами України, які утримуються за кошти підприємства	Реєстри синтетичного та аналітичного обліків по рахунках 63, 68, 31, 37 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Правова інформація	
Наявність та використання можливостей самостійного планування діяльності підприємства	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліків по рахунках 23, 28, 70, 90 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Наявність забезпечення державою пільгових умов впровадження прогресивних технологій	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліків по рахунках 23, 91, 92, 64, 66, 65, 48 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Соціальна інформація	
Кадровий потенціал та його віковий склад	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліків по рахунках 23, 91, 92, 66, 65 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Наявність внутрішньої соціальної інфраструктури виробництва	Первинні документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліків по рахунках 23, 37, 91, 92, 66, 65 тощо, фінансова звітність, внутрішня звітність
Екологічна інформація	
Наявність джерел забруднення навколишнього середовища	Реєстри синтетичного та аналітичного обліків, фінансова звітність, внутрішня звітність, податкова та статистична звітності
Розробка та впровадження технологічних процесів	Реєстри синтетичного та аналітичного обліків, фінансова звітність, внутрішня звітність

інформації необхідна не лише фінансова звітність, а й інколи реєстри як синтетичного, так і аналітичного обліків, є випадки, коли акціонери повинні звернути увагу і на первинні документи, особливо якщо на підприємстві відбуваються досить суттєві, що займають значну питому вагу, господарські операції. Адже можливі різні шахрайські дії працівників підприємства та різні негативні тенденції в розвитку акціонерного товариства, які суто на підставі фінансової звітності виявити неможливо.

Процитуємо для підтвердження нашої думки В.А. Галаганова: «В результаті протистояння між працею і капіталом, властиве ранньому капіталізму, набуло форми протистояння між бідними і багатими членами суспільства, що виражається через розміри капіталу, що є у них, причому що знаходиться як в особистій власності, так і не належить їм особисто, але що знаходиться під їх контролем. Останнє – це нова грань даної суперечності, що привносить акціонерними товариствами. Формально багатий член суспільства може мати особистий капітал, не набагато більший, ніж у бідного, але реально він має право розпоряджатися величезними загальними капіталами, які особисто йому не належать. Службове положення багатого члена суспільства дозволяє йому отримувати додаткові переваги, які роблять його індивідуальне життя (включаючи сім'ю і тому подібне) набагато багатше в усіх відношеннях» [8, с. 22].

Більш детально розкриємо існуючі недоліки акціонерних товариств: можливість існування фіктивного акціонерного засновни-

цтва; найдорожча форма підприємницького об'єднання; складніше управління порівняно з управлінням інших суб'єктів господарювання; контроль за діяльністю акціонерного товариства з боку власників дрібних пакетів акцій часто є неефективним; існує можливість спекуляції акціями та введення в оману недостовірною інформацією.

Недоліки в діяльності акціонерних товариств зумовлені наступними причинами: небажанням допускати до участі в управлінні справами товариства третіх осіб, непрозорістю діяльності багатьох компаній, побоюванням того, що конкуренти зможуть здійснювати недружнє придбання корпоративних прав на відкритому фондовому ринку з метою поглинання тих чи інших компаній шляхом розширення участі в акціонерному капіталі; власники вітчизняних промислово-фінансових груп поки що неохоче йдуть на залучення сторонніх акціонерів, оскільки не поспішають ділитися з кимось корпоративними правами та владою, що забезпечує вирішальний контроль над підприємствами, що входять до складу таких груп; внутрішня природа акціонерного товариства недостатньо досконала, оскільки у ній присутні елементи, що дозволяють недобросовісним особам використовувати ці економічні структури з метою обману акціонерів; недоліки правової конструкції «акціонерне товариство» зумовлені необхідністю зміни психології людини; проблема взаємовідносин акціонерів як співвласників акціонерного товариства та його виконавчого органу управління. Остаточо неврегульованим залишається питання

збалансованості прав і повноважень менеджерів та акціонерів, особливо тих, які володіють контрольним пакетом акцій.

Розкриття сутності та організації складання внутрішньої звітності по-різному трактується в багатьох джерелах [9; 10 та ін.]. Більшість авторів вирішують питання побудови управлінської звітності для потреб функцій управління: планування, контролю та із врахуванням організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств. Р.С. Кравченко зазначає: «Кожному акціонеру необхідно отримувати інформацію і мати уявлення про те, як діє його підприємство, якими правами і можливостями він наділений, яким чином можна робити вплив на функціонування компанії. При цьому повинен забезпечуватися доступ до регулярної, надійної і порівняної інформації, достатньо детальної, щоб акціонери могли оцінити якість управління, досягнути адміністрацією, і ухвалювати інформовані рішення з питань власності і голосування акціями. Суворий режим розкриття інформації може допомогти в залученні капіталу і підтримці довіри до фондових ринків, а також в поліпшенні розуміння громадськістю структури і діяльності підприємств» [2, с. 6]. Але до цього часу залишається недостатньо вирішеним питання звітності, що надається акціонерам, що обумовлює актуальність дослідження проблеми захисту прав акціонерів на інформацію.

Впровадження корпоративної соціальної відповідальності бізнесу українськими підприємствами може допомогти створити нові ринки в Україні і за її межами, допомогти вирішити соціальні й екологічні проблеми, поліпшити доступ компаній з українським капіталом до міжнародних.

У сучасних умовах розвитку економіки корпоративна соціальна відповідальність в нашій країні наявна лише на великих підприємствах, що вийшли на міжнародний ринок. В Україні корпоративна соціальна відповідальність безпосередньо спрямована на внутрішні соціальні програми, тобто заходи, орієнтовані на персонал суб'єкта господарювання. Основною причиною такої ситуації може бути висока залежність працівників від продуктивності праці. Тому постає необхідність вивчення досвіду зарубіжних країн щодо корпоративної соціальної відповідальності за для вирішення питань інформаційного захисту акціонерів, формування іміджу і ділової репутації підприємств та економіки країни в цілому.

Отже, виникає необхідність у виробленні і впровадженні загальних вимог до інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, яка повинна надаватися акціонерам. Така інформація повинна розкривати якісну оцінку корпоративних характеристик підпри-

ємства: структуру власності і корпоративний контроль, прозорість діяльності вищого керівництва і відповідальність перед акціонерами, характер конфліктів корпоративних інтересів, ділову репутацію акціонерного товариства перед іншими суб'єктами економічних відносин, врахування інтересів яких має бути пріоритетними у процесі господарювання.

Висновки. Встановлено, що без отримання акціонерами повної та достовірної інформації про роботу акціонерного товариства в стислі терміни і за мінімальних матеріальних витрат, здійснення інших прав акціонерами може виявитися досить ускладненим або навіть неможливим. Практично вся інформація різних видів, необхідна акціонерам, формується за допомогою бухгалтерського обліку, хоча на сьогодні існує проблема інформаційної захищеності дрібних акціонерів та їх взаємодії з власниками великих пакетів акцій.

Наведені недоліки діяльності акціонерних товариств спричиняють неврегульованість прав і повноважень менеджерів та акціонерів товариств, підтверджують невирішеність питань звітності акціонерам та захисту їх прав на інформацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Принципів корпоративного управління: рішення Державної комісії з цінних паперів № 571 від 11.12.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart82/idx82301.htm>.
2. Кравченко Р.С. Корпоративное управление: обеспечение и защита права акционеров на информацию (российский и англо-американский опыт) / Р.С. Кравченко. – М.: Спартак, 2002. – 112 с.
3. Тарасова О.В. Проблеми формування капіталу підприємств корпоративного сектору економіки / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 1 (9). – С. 40–44.
4. Яковлев В.Ф. Акционерные общества – достоинства и опасности / В.Ф. Яковлев // Журнал для акционеров. – 2000. – № 8 (100). – С. 6.
5. Akerlof G. The market of «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Financial Economics. 1970. Vol. 83. – August. № 3. – P. 488–500 s.
6. Євтушевська О.В. Концепції розвитку корпоративних відносин М.Х. Бунге / О.В. Євтушевська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – № 27. – Т. 1. – С. 332–336.
7. Dine J. Company Law / J. Dine. – L.: Macmillan Press Ltd., 1998.
8. Галаганов В.А. Акционерное дело: [учебник] / В.А. Галаганов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
9. Голов С.Ф. Управлінський облік: [підручник] / С.Ф. Голов; 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
10. Управлінський облік; пер. з англ. 5-го канад. вид. / [Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков]. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

УДК 657.631.8

Редзюк Т.Ю.

*старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій*

Дем'яненко С.С.

*студентка
Національного університету харчових технологій***ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ****FEATURES OF CONTROL OVER REMUNERATION PAYMENTS****АНОТАЦІЯ**

В статті розглянуті мета та завдання контролю розрахунків з оплати праці. Окреслено складові циклу руху засобів з оплати праці. Систематизовано методику проведення контрольного процесу в двох напрямках – витрати на оплату праці та розрахункової дисципліни підприємства. Розглянуто методику контролю витрат на оплату праці.

Ключові слова: оплата праці, витрати на оплату праці, розрахунки по оплаті праці, контроль, методика контролю.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены цели и задачи контроля расчетов по оплате труда. Определены составляющие цикла движения средств по оплате труда. Систематизирована методика проведения контрольного процесса в двух направлениях – расходов на оплату труда и расчетной дисциплины предприятия. Рассмотрена методика контроля расходов на оплату труда.

Ключевые слова: оплата труда, расходы на оплату труда, расчеты по оплате труда, контроль, методика контроля.

ANNOTATION

The objective and tasks of control over remuneration payment are considered. Components of the cycle of movement of means of payment are pointed out. The methodology for controlling process is organized to two directions, namely labour costs and costs for company's discipline. The method of control of charges on remuneration is considered.

Keywords: payment, remuneration costs, remuneration payment, control, methods of control.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування підприємств, які характеризуються великою кількістю внутрішньовиробничих зв'язків та інформаційних потоків у сфері управління, необхідні чітка організація трудового процесу, прогресивні норми і нормативи, ефективні системи матеріального стимулювання високопродуктивної праці. Вони є основою планування, організації виробничих процесів і управління виробництвом. Відповідність форм організації праці, якості її нормування і наявність ефективних матеріальних стимулів рівню розвитку технологій та суспільних економічних відносин є запорукою досягнення високої ефективності виробництва.

В умовах ринкової економіки посилюється роль організації і нормування праці, виникає необхідність більш тісного зв'язку результатів праці з її матеріальними стимулами, зокрема, із оплатою праці. За таких умов особливої актуальності набуває дослідження теоретичних та прикладних аспектів обліку та контролю ефективності оплати праці.

Своєчасність та правильність відображення затрат на оплату праці є основними критеріями досягнення підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшенні обсягів виробництва продукції (робіт, послуг), поліпшенні їх якості та асортименту. Ефективна організація внутрішнього контролю є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, яка забезпечує високий рівень виконання його завдань, чіткий порядок у його веденні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення теорії, організації та методики обліку оплати праці та контролю її ефективності здійснили такі вітчизняні вчені-економісти, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, І.Г. Пахомова, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, П.Л. Сук, П.Я. Хомин, В.О. Шевчук, Н.В. Шульга та ін. Віддаючи належне результатам їх напрацювань, в той же час слід зазначити відсутність єдиних методичних підходів контролю витрат праці та її оплати.

Виділення невирішених раніше частин. Окремі організаційні та методичні питання обліку оплати праці та контролю її ефективності залишаються дискусійними та потребують подальших наукових досліджень. Пошук шляхів удосконалення методики здійснення внутрішнього контролю затрат на оплату праці визначає актуальність даного дослідження. Це надасть змогу визначити послідовність дій контролерів та забезпечить чіткий порядок дій щодо виявлення відхилень та порушень в даній сфері обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження теоретичних та практичних питань щодо формування оптимальної системи контролю витрат на оплату праці з урахуванням потреб бізнесу та суспільства в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній аудит як суб'єкт внутрішньогосподарського контролю призначений для забезпечення інформацією про всі сторони діяльності підприємства, правильність ведення обліку, достовірність та точність облікових даних, відповідність законодавству, правильність нарахування податків тощо [1, с. 42].

Внутрішній контроль затрат на оплату праці займає в системі контролю важливе місце, оскільки безпосередньо пов'язаний з виробничою діяльністю суб'єкта господарювання. Особливістю контролю оплати праці є необхідність з'ясування причин низького рівня і високих розривів в заробітній платі виробничого персоналу, незадовільній організації оплати праці і стимулювання праці на підприємствах, низької частки гарантованої частини заробітку, загалом її розміру, порушення термінів виплати і наявності тіньової виплати заробітної плати.

Варто враховувати, що облікове відображення затрат на оплату праці є трудомістким процесом і потребує обробки великої кількості первинної інформації. На даний час суб'єкти господарювання часто не дотримуються норм чинного законодавства, що призводить до значних порушень та сплати штрафних санкцій. Тому метою контролю розрахунків з оплати праці є перевірка дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильності відображення господарських операцій в обліку; отримання достатніх доказів упевненості в ефективності їх використання, достовірності відображення та розкриття інформації відповідно до діючих принципів та тверджень (якісних аспектів) подання фінансової звітності та оцінка здатності підприємства забезпечувати відтворювальну, стимулюючу, регулюючу та соціальну функції заробітної плати для забезпечення подальшої безперервної діяльності підприємства.

Ефективність внутрішнього контролю витрат на оплату праці залежить від визначених завдань здійснення контролю розрахунків з оплати праці:

- дотримання законодавчо-нормативної бази із питань розрахунків з оплати праці;
- правильність розрахунків виробітку за виконані роботи та надані послуги та їх відображення в обліку;
- обґрунтованість виплат заробітної плати за трудовими угодами та достовірність відображення в обліку;
- дотримання встановленого порядку віднесення витрат на оплату праці та собівартість продукції;
- правильність визначення розміру сукупного доходу, що підлягає оподаткуванню; відповідних нарахувань чи утримань;
- своєчасність перерахувань до бюджету утриманих сум податків та обов'язкових платежів;
- дотримання встановленого порядку депонування заробітної плати та своєчасності перерахування депонованих сум після закінчення строку позовної давності;
- резервування коштів для оплати відпусток [2, с. 112–113].

Виходячи із мети і завдань контролю оплати праці, потрібно вибрати відповідну модель, яка включає об'єкти, джерела інформації, методичні прийоми як самого процесу контролю, так і узагальнення та реалізації його результатів.

Контрольні процедури щодо оплати праці направляються на наступні об'єкти:

- трудові ресурси, їх регулювання та використання;
- системи оплати праці і преміювання та їх застосування;
- стан трудової дисципліни та дотримання трудового законодавства;
- розрахунки по оплаті праці;
- первинна документація по обліку праці та заробітної плати;
- бухгалтерський облік праці та заробітної плати.

Джерелами інформаційного забезпечення контролю даних об'єктів є трудове законодавство, законодавчі акти щодо підприємницької діяльності та функціонування підприємств, нормативно-законодавча та нормативно-довідкова інформація щодо праці та заробітної плати, первинна документація щодо обліку та правил її складання, реєстри бухгалтерського обліку і звітність.

Результативність контрольних процедур, що проводяться в ході перевірки розрахунків з оплати праці, багато в чому залежить від правильного визначення послідовності дій особи (осіб), яка контролює даний процес. Для цього їм необхідно поставити ряд завдань, які дозволяють охопити перевіркою роботу всіх підрозділів і окремих співробітників підприємства, що беруть участь в здійсненні розрахунків з оплати праці або тих, які мають пов'язану з цим процесом інформацію.

Цикл руху засобів з оплати праці включає не тільки операції, що відображаються на рахунках заробітної плати, але й операції, пов'язані з виплатою пенсій, угодами про майбутні компенсації, системою компенсаційних премій за акціями, виплатами службовцям, податками на заробітну плату й відповідними зобов'язаннями за такими витратами. Цикл руху засобів з оплати праці включає наступні складові даного процесу: наймання працівників – формування трудових відносин – виконання роботи, витрати робочого часу (виробничий цикл) – відвантаження споживачам продукції або/та отримання послуг (цикл отримання доходів) – облік оплати праці – розподіл фонду заробітної плати – виплата коштів – розрахунки по податкам та внескам до позабюджетних фондів [3, с. 429].

На кожному етапі руху засобів, пов'язаних з оплатою праці, є потреба у контролі для уникнення суттєвих помилок і відхилень, так як це є основною метою перевірки операцій з оплати праці.

При плануванні контролю операцій, пов'язаних з оплатою праці, важливо враховувати здійснення перевірки в двох напрямках – оптимізація витрат на оплату праці у складі собівартості та дотримання розрахункової дисципліни з працівниками, бюджетом та позабюджетними фондами.

Методика контролю витрат на оплату праці включає наступні елементи перевірки:

- дотримання нормативних актів, що регулюють питання оплати праці і соціальних виплат на підприємстві;
- законності і обґрунтованості зарахування працівників на роботу та їх звільнення;
- обґрунтованості чисельності працівників, зростання продуктивності праці, середньої заробітної плати;
- забезпеченості збалансованості професійної і кваліфікаційної підготовки і виконуваної роботи;
- ефективності використання фонду заробітної плати і трудових ресурсів;
- відображення в обліку;
- достовірності бухгалтерської звітності.

Відправним моментом планування, обліку і контролю праці та заробітної плати є класифікація особового складу працівників і фонду заробітної плати підприємства. В групуванні особового складу працівників підприємства прослідковується одноманітність класифікаційних ознак, серед яких виділяють:

- сфери вживання праці, за якими персонал підприємства ділиться на промислово-виробничий і непромисловий;
- функції, що виконуються в процесі виробничо-господарської діяльності (робітники, службовці, молодший обслуговуючий персонал, інженерно-технічні працівники та ін.);
- професії;
- кваліфікацію (розряд);
- обліковий склад – число працівників підприємства, що числяться в його списках.

Пристаючи до перевірки розрахунків за виплатами працівникам потрібно з'ясувати:

- які форми і системи оплати праці застосовуються в організації;
- чи існує на підприємстві внутрішнє положення про оплату праці працівників і колективний трудовий договір;
- обліковий і середньосписковий склад працівників;
- як організований облік розрахунків за виплатами працівникам (склад і модифікація бухгалтерів, забезпеченість нормативними матеріалами, хто здійснює контроль за їх роботою, чи комп'ютеризована дана ділянка роботи).

Під час перевірки дотримання штатної дисципліни слід перевірити, чи не утримуються у штаті підприємства працівники інших організацій, а також понадштатні одиниці за рахунок фонду оплати праці виробничих працівників. Джерелами такої інформації слугує ряд документів щодо прийому, звільнення і переведення працівників підприємства, а також наступні групи бухгалтерської документації:

- первинні документи (наряд, рапорт, розрахунково-платіжна відомість, розрахунок бухгалтерії, довідка бухгалтерії, реєстр депонованої заробітної плати, таблиць обліку робочого часу, касові документи тощо);

- реєстри бухгалтерського обліку (журнали 5, 5А);

- фінансова звітність (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів).

Методика внутрішнього контролю нарахування заробітної плати залежить від діючих форм і систем оплати праці. В ході перевірки слід звернути особливу увагу на правильність оформлення і нарахування різних виплат працівникам. До них відносяться виплати стимулюючого характеру (премії, винагороди за підсумками роботи за рік тощо), виплати компенсаційного характеру.

Важливою умовою ефективного використання трудових ресурсів є обґрунтоване нормування праці та тарифікація працівників і робіт.

При перевірці нормування встановлюють наявність календарного плану перегляду норм праці, виходячи із зональних норм виробітку, на окремі види робіт з урахуванням впровадження нових технологій, механізації і автоматизації виробничих процесів. Основними показниками, що характеризують рівень нормування праці, є коефіцієнти технічно обґрунтованих норм та їх виконання. Це виявляють шляхом аналізу даних первинних документів: облікових листів праці і виконаних робіт, нарядів і т. п. Крім того, проводять опитування виконавців робіт, оскільки виконання норм виробітку не завжди підтверджує їх обґрунтованість. Подекуди виконання завищених норм досягають за рахунок зниження якості робіт, що негативно впливає на продуктивність праці, на якість продукції. При необхідності проводять контрольні спостереження, хронометражі, фотографування робочого дня. Одночасно з'ясовують причини невиконання норм виробітку і норм обслуговування тварин, а також масового їх перевищення у значних розмірах.

Обґрунтованість тарифікації працівників і окремих видів робіт перевіряють на основі протоколів засідань кваліфікаційних (атестаційних) комісій, тарифно-кваліфікаційних довідників, особових карток, розрахунково-платіжних відомостей, первинних документів по обліку праці та її оплати, наказів, розпоряджень адміністрації. При наявності сигналів, заяв про неправомірні дії по присвоєнню вищих розрядів можна організувати контрольні атестації.

Основним показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці. Тому в процесі перевірок визначають рівень виконання плану за продуктивністю праці, аналізують цей показник у динаміці, з'ясовують причини зниження його рівня.

Контроль за станом організації праці, нормування, використання трудових ресурсів проводиться з метою визначення резервів поліпшення використання трудових ресурсів, що значною мірою впливає на виконання виробничих завдань.

Крім того, при здійсненні контролю перевіряють:

- відповідність заборгованості з оплати праці, зазначену в розрахунково-платіжних відомостях та Головній книзі;

- наявність істотних реквізитів за кожним видом документу, що відображають операції з оплати праці, без якого документи не можуть бути прийняті до обліку. За наявності підписок, несанкціонованих виправлень у документах і сумнівів в достовірності реквізитів їх зрівнюють з копіями документів й іншими документами, що містять дану інформацію;

- законність первинних документів шляхом звірки підписів з переліком осіб, яким надано право підпису, а також законність отримання готівки працівниками шляхом звірення їх підписів з підписами на заявках і особових листках з обліку кадрів, в контрактах, трудових договорах;

- правильність нарахованих сум заробітної плати за даними первинних документів, звіряючи об'єми виконаних робіт, правильність використання тарифів, розцінок.

Достовірність звітних даних по фонду оплати праці вивіряють із записами по нарахуванню оплати праці у зведених відомостях за складом і категоріями працівників. Після цього зіставляють плановий фонд з фактичним і визначають абсолютну економію або перевитрату, виявляють вплив факторів на відхилення (зміна чисельності працівників і середньорічного заробітку). Що стосується останнього, то тут слід враховувати рівень інфляції та використання інфляційних коефіцієнтів для порівняння даних, а також рівень виконання плану за обсягом виробництва продукції, після чого визначають відносну економію або перевитрату фонду.

У випадку перевитрат фонду оплати праці аналізують їх причини: приписки обсягів робіт; використання завищених розцінок, заниження норм; застосування почасової оплати праці замість відрядної; зниження рівня механізації робіт; переважне використання ручної праці; порушення штатної дисципліни; необґрунтоване нарахування премій, додаткової оплати; недоліки в організації праці, зниження урожайності, продуктивності тварин тощо.

Такий аналіз використання фонду оплати праці здійснюють не лише в цілому по підприємству, а й по категоріях працівників (робітники, службовці, інженерно-технічні працівники) та виробничих підрозділах. Це дозволяє виявити ділянки, де фонд оплати праці використовується неефективно, і поглибити перевірку з метою виявлення порушень, зловживань при нарахуванні оплати праці, а також резервів обґрунтованої економії витрачання коштів на затрати праці.

З метою ефективного перевірки розрахункових відносин підприємства з працівниками по оплаті праці доречним є визначення послідовності контрольних заходів, які зосереджені в наступних етапах.

1. Перевірка дотримання положень законодавства про працю, стан внутрішнього обліку та контролю за трудовими відносинами.

2. Перевірка організації табельного обліку.

3. Перевірка правильності оформлення первинної документації і нарахування заробітної плати.

4. Перевірка розрахунково-платіжних відомостей і особових розрахунків.

5. Перевірка правильності виплати грошових коштів згідно з трудовими угодами.

6. Перевірка стану аналітичного обліку розрахунків з оплати праці.

Порушення щодо оплати праці виникають у зв'язку з:

- неправильним визначенням обсягів виконаних робіт (виявляють зіставленням обсягів робіт, вказаних у первинних документах з обліку праці, з аналогічними показниками технологічних карт, документів щодо оприбуткування готової продукції або контрольним обміром фактично виконаних робіт);

- неправильним застосуванням норм виробітку, тарифних ставок, посадових окладів і розцінок (визначають зіставленням зі збірниками виробітку і тарифікаційними довідниками);

- неправильним таксуванням окремих документів з обліку праці (виявляють контрольним таксуванням);

- включенням у документи з обліку праці прізвищ осіб, які не брали участі у виконанні конкретних робіт (виявляють зіставленням прізвищ працівників зі списковим складом підприємства, бригади, цеху, а також опитуванням окремих осіб, звіркою підписів);

- внесенням у документи з обліку праці посадових осіб, не передбачених штатним розкладом (встановлюють зіставленням цих документів зі штатним розкладом).

Послідовність здійснення контролю операцій з виплат працівникам передбачає дотримання організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадій.

Організаційна стадія внутрішньогосподарського контролю передбачає:

- визначення суб'єктів здійснення контрольних процедур, об'єктів, що підлягають контролю;

- ідентифікацію питань, на які слід звернути увагу в ході перевірки;

- здійснення планування контролю (розробка плану здійснення внутрішньогосподарського контролю за обраним об'єктом, розробка класифікатора типових порушень, формування та розпис повноважень суб'єктів контролю);

- систематизацію джерел інформації, що є основою для здійснення контролю, розпис прийомів документального та фактичного контролю, що доцільно застосовувати по відношенню до обраного об'єкту перевірки.

Методична стадія перевірки орієнтована на встановлення правильності оформлення та легітимності первинних документів з виплат працівникам та відображення на їх підставі даних

фактів господарського життя в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Результативна стадія передбачає аналіз причин відхилень, розробку методики усунення виявлених порушень, нівелювання їх впливу на господарську діяльність підприємства та на процес забезпечення виплат персоналу, вжиття адміністративних мір відносно винуватців відповідно до їх службових інструкцій.

На інспекційній стадії внутрішньогосподарського контролю виплат персоналу керівник відділу контролю або уповноважена особа здійснює перевірку ходу виконання прийнятих рішень, реалізації розроблених заходів на результативній стадії [4, с. 152–155].

Ефективне використання трудових ресурсів залежить від належної організації виробництва і праці. Постійне вдосконалення форм організації останньої є важливою передумовою підвищення продуктивності праці та економії трудових затрат. Тому в системі контролю цим питанням варто приділяти значну увагу.

Дотримання методики контролю виплат працівникам передбачає можливість вдосконалення контрольних процедур щодо об'єктів перевірки, а також оптимізації витрат часу на здійснення контрольних процесу в цілому та, зокрема, операцій по розрахункам з оплати праці.

Висновки. За сучасних умов розвитку суспільства, коли фінансова криза суттєво скорочує основний дохід громадян, питання оплати праці стає однією з основних проблем сьогодення. Тому важливим є перебудова організації праці та її оплати з метою створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій. Правильно підібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом і мотивуючим фактором.

Сьогодні підприємства мають більше самостійності у виборі прийомів та напрямів влас-

ної облікової політики. Зокрема, це стосується самостійного вибору порядку ведення обліку витрат, створення резерву на оплату відпусток, вибору форм і систем оплати праці, що найбільш прийнятні для даного підприємства.

Вдосконалення складових контролю розрахунків з оплати праці пов'язано з необхідністю визначення ефективних підходів до пошуку оптимальних управлінських рішень. В умовах ринкового реформування економіки України найчастіше змінюється нормативно-правова база з питань оплати праці, тому проведення перевірки щодо ведення облікової роботи розрахункових відносин з працівниками по оплаті праці є важливим елементом всього контрольного процесу. За результатами контролю облік праці та її оплати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування.

Перспективним напрямком подальших досліджень використання контрольних процедур витрат на оплату праці є врахування галузевих особливостей та елементів облікової політики підприємства при організації проведення контролю праці та її оплати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дорош Н.І. Сутність та призначення внутрішнього аудиту / Н.І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1 (35). – С. 41–46.
2. Макаренко А.П. Аудит операцій і розрахунків з оплати праці та обліку її витрат на підприємстві / А.П. Макаренко, І.В. Боюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 1 (13). – С. 112–118.
3. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків / І.В. Саух // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2 (20). – С. 428–433.
4. Арап Г.В. Шляхи вдосконалення контролю оплати праці / Г.В. Арап, І.Г. Пахомова // Вісник Дніпропетровського університету: Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 4 (2). – С. 149–155.

УДК 657.6:658.0

Редченко К.І.
доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри аудиту
Львівської комерційної академії

ТЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АУДИТУ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ

TESTING AS A TOOL OF AUDIT: STRATEGIC ASPECT

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто актуальні проблеми розвитку методології аудиту та вдосконалення аудиторських процедур. Систематизовано основні процедури тестування, які використовуються при проведенні аудиту фінансової звітності. Запропоновано аудиторські тести для виконання завдань з перевірки прогнозної інформації. Подано рекомендації щодо використання тестового методу в сфері аудиту стратегій розвитку підприємства.

Ключові слова: аудит, аудиторські тести, процедури аудиту, фінансова звітність, стратегії розвитку.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития методологии аудита и совершенствования аудиторских процедур. Систематизированы основные процедуры тестирования, которые используются при проведении аудита финансовой отчетности. Предложены аудиторские тесты для выполнения задач проверки прогнозной информации. Представлены рекомендации по использованию тестового метода в сфере аудита стратегий развития предприятия.

Ключевые слова: аудит, аудиторские тесты, процедуры аудита, финансовая отчетность, стратегии развития.

ANNOTATION

Relevant problems of audit methodology and improvement of audit procedures are considered. Basic testing procedures that are used in an audit of financial statements are systematized. Audit tests for examination of forecast information are suggested. Recommendations for the use of the testing method in the audit of enterprise development strategies are presented.

Keywords: auditing, audit tests, audit procedures, financial reporting, development strategies.

Постановка проблеми. Тестування традиційно вважається одним з основних методичних прийомів аудиту, використання якого є частиною світової аудиторської практики [1; 2; 3]. Його зміст полягає у тому, що аудитор формує перелік питань для оцінки відповідного об'єкта дослідження і послідовно виконує необхідні процедури для отримання аудиторських доказів.

Цей методичний прийом є важливим не тільки для аудиту фінансової звітності, але й для аудиту стратегій розвитку підприємства. По-перше, складність виконання завдань з надання впевненості щодо стратегічної (прогнозої) інформації вимагає впорядкування та формалізації процедур, що мають бути виконані для досягнення поставленої мети. По-друге, тестовий підхід сприяє закріпленню та поширенню найкращої аудиторської практики, а також спадкоємності у передачі компетенцій від досвідчених аудиторів їх молодшим колегам. По-третє, аудиторські тести дозволяють застосовувати кількісні критерії у процесі оцінки об'єктів дослідження.

Серед інших аргументів на користь використання тестового підходу доцільно назвати систематичне документування контрольних дій та їх результатів, а також полегшення контролю якості аудиту, регулювання масштабу і глибини аудиторських процедур.

На жаль, в Україні питання систематизації аудиторських тестів у наукових джерелах майже не розглядається. Ця обставина має певні негативні наслідки: аудитори-практики не завжди добре розуміють, як готувати тестові робочі документи, які тести застосовувати у тих чи інших ситуаціях, наскільки детально потрібно формулювати питання тощо. Деякі з них використовують тести формально та обмежено, особливо не турбуючись про правильність застосування відповідної методології.

Разом з тим, навіть огляд багатьох зарубіжних підручників з аудиту не завжди дозволяє до кінця зрозуміти нюанси застосування аудиторських тестів. Деякі автори не наводять роз'яснень щодо класифікації та змісту різних аудиторських тестів або згадують лише окремі з них. Крім того, існують значні розбіжності між поглядами вчених на види аудиторських тестів і методика їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка українських та зарубіжних вчених досліджували проблеми етимології, систематики та прикладного застосування аудиторських тестів. Так, проф. В.П. Бондар, досліджуючи термінологічний аспект, виявив, що тлумачення тестів як однієї з ключових аудиторських процедур є дуже різним [4, с. 15–20]. Одні автори вважають, що тестування – це перелік методів та порядок їх застосування (Г.М. Давидов), інші – що це спосіб дослідження та перевірки (Н.А. Голощапов) та отримання аудиторських доказів (О.А. Миронова).

Ми підтримуємо думку проф. В.П. Бондаря, що під поняттям «тест» слід розуміти перелік питань з підготовленими варіантами відповідей, на які аудитор повинен отримати відповіді у процесі застосування різних аудиторських процедур. Що стосується поняття «тестування», то його слід використовувати для позначення безпосереднього процесу перевірки і збору аудиторських підтверджень [4, с. 19].

У практичній діяльності аудиторів США, Великої Британії, Канади, Австралії та інших зарубіжних країн тестовий підхід до виконання

аудиторської перевірки є сьогодні домінуючим [2; 3; 5]. При цьому використовується багато різних аудиторських тестів, кожен з яких має свої мету та завдання.

Британський вчений Р. Додж у своїй монографії називає такі різновиди аудиторських тестів [6, с. 92–95, 104–107]:

- незалежні тести (перевірки господарських операцій і залишків на рахунках, а також інші процедури – наприклад, аналітична перевірка, завдяки якій аудитор отримує докази щодо повноти, правильності і законності інформації, що міститься у бухгалтерських записах та фінансовій звітності);

- тести на відповідність (перевірка відповідності процедур внутрішнього контролю встановленим нормам);

- ротаційні тести (об'єкти аудиту вибираються по чергово, з допомогою принципів ротації, тобто перестановки);

- глибинні тести (можуть бути як незалежними тестами, так і тестами на відповідність; спрямовуються на певну господарську операцію, яка перевіряється на всіх стадіях облікового циклу);

- тести слабких місць (перевіряються конкретні аспекти внутрішнього контролю, які викликають недовіру);

- спрямовані тести (незалежні глибинні тести, призначені для послідовного контролю за здійсненими господарськими операціями);

- наскрізні тести (обмежена форма глибинних тестів, яка використовується для підтвердження адекватності системи бухгалтерського обліку);

- тести відсікання (дозволяють визначити правильність віднесення до відповідного періоду тих господарських операцій, які були здійснені незадовго до або відразу після закінчення звітного періоду);

- тести на переоцінку (перевірка документів від Головної книги через реєстри обліку до первинних документів);

- тести на недооцінку (перевірка від первинних документів до Головної книги).

Відомий американський фахівець з аудиту Дж.К. Робертсон доповнює цей перелік. Він додатково перераховує ще й такі види тестів [1, с. 172, 201, 360–361, 402]:

- тести перевірки внутрішнього контролю;

- комп'ютерні тести (перевірка засобів внутрішнього контролю у комп'ютерному середовищі);

- тести вибіркового контролю.

Разом з тим, деякі зарубіжні автори [7, с. 119] вважають, що аудиторські тести можуть бути

поділені лише на дві категорії: перевірки на відповідність засобів контролю і перевірки на суттєвість, а інші – на п'ять категорій [8, с. 301–311]:

- 1) процедури досягнення розуміння системи внутрішнього контролю;

- 2) тести контрольних моментів;

- 3) перевірки господарських операцій за змістом;

- 4) аналітичні процедури;

- 5) перевірки за змістом окремих елементів сальдо.

Виділення невирішених раніше частин.

У вітчизняній науковій літературі прийоми аудиторського тестування та види аудиторських тестів розглядалися у працях професорів С.М. Бичкової [9], В.П. Бондаря [4], Г.М. Давидова [10], О.А. Миронової [11], В.В. Немченко та О.Ю. Редька [12], О.А. Петрик [13], Н.М. Проскуріної [14], В.С. Рудницького [15], І.І. Сахарцевої [16], Л.О. Сухаревої та К.О. Закалінської [17] та ін. Разом з тим, існуючі аудиторські тести потребують систематизації, порядкування і групування, а також розробки методичного інструментарію їх застосування при виконанні різних аудиторських завдань. Зокрема, лишається нерозв'язаною проблема ідентифікації та провадження тестів для аудиту стратегій розвитку підприємства. Цей напрямок, на наше переконання, потребує першочергової уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вивчення і систематизація основних видів аудиторських тестів, а також їх застосування для вирішення завдань аудиту стратегій розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення різних видів аудиторських тестів, що згадуються у науковій літературі з аудиту

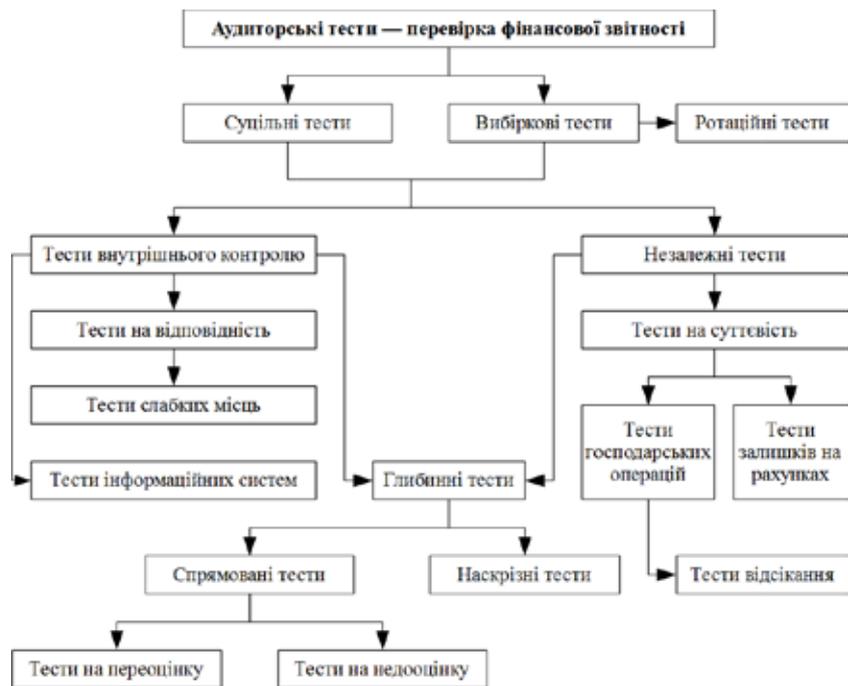


Рис. 1. Аудиторські тести для виконання завдань з аудиту фінансової звітності

фінансової звітності, а також взаємозв'язків між ними, дозволяє відобразити їх у вигляді дерева (рис. 1). Зауважимо, що багато з тестів застосовуються не тільки в аудиті фінансової звітності, але й в інших видах аудиту, тобто мають універсальний характер.

Основними категоріями аудиторських тестів, які найчастіше згадуються у Міжнародних стандартах аудиту (МСА) та наукових публікаціях, є незалежні тести і тести внутрішнього контролю.

Класичне визначення незалежних тестів розглядає їх як процедури, що використовуються для перевірки операцій або підтвердження сальдо рахунків шляхом їх перевірки на наявність значних викривлень. Незалежні тести не потрібно погоджувати з клієнтом. Вони плануються і виконуються аудиторами самостійно і дозволяють отримати необхідні докази щодо конкретних об'єктів перевірки. Наприклад, за допомогою незалежних тестів аудиторі можуть вирішувати такі важливі завдання, як перевірка тверджень вищого керівництва щодо історичної фінансової інформації чи підтвердження показників прогнозних фінансових звітів.

Незалежні тести у більшості випадків є тестами (процедурами) перевірки по суті. Останні у зарубіжній літературі поділяються на тести господарських операцій і тести залишків на рахунках, або тести елементів сальдо. При проведенні аудиту стратегій розвитку підприєм-

ства такі тести також застосовуються, оскільки надання впевненості щодо фінансової звітності, стану реалізації інвестиційних проектів, елементів внутрішнього контролю та ефективності бізнес-процесів є його складовими частинами.

Тести внутрішнього контролю порівняно з незалежними тестами мають інше призначення. Метою тестування внутрішнього контролю є досягнення впевненості у його ефективності та здатності своєчасно виявляти помилки та перекручення. Якщо внутрішній контроль визнано надійним, аудиторі можуть значно скоротити незалежні тести або навіть відмовитися від деяких з них. Тести внутрішнього контролю зазвичай погоджуються з клієнтом, оскільки для їх проведення необхідна тісна взаємодія з персоналом підприємства та санкціонований доступ до його інформаційних систем, документації, фізичних активів та інших видів ресурсів.

Тести внутрішнього контролю, які за своєю природою є тестами на відповідність, у більшості випадків зводяться до перевірки так званих слабких місць контролю. Виявлення слабких місць вимагає від аудиторів проінформувати клієнта про виявлені вади внутрішнього контролю (зокрема, це вимагається МСА 265 «Повідомлення інформації про недоліки внутрішнього контролю тим, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінському персоналу»).

У сучасних умовах значна частина тестів внутрішнього контролю спрямовується на дослідження інформаційних систем та здійснюється в середовищі електронної обробки даних. Тому на практиці дуже поширеними є тести інформаційних систем, призначення яких – отримання підтверджень ефективності контрольних процедур у середовищі електронної обробки даних. Під час аудиту фінансової звітності тестуються насамперед облікові інформаційні системи, а під час проведення аудиту стратегії – інформаційні системи планування та управління ресурсами підприємства, а також окремі модулі корпоративних інформаційних систем, які відповідають за фінансово-економічні функції управління та стратегічний контролінг.

Розглянутий нами перелік аудиторських тестів є недостатньо повним. Він потребує доповнення тими видами тестів, які використовуються при проведенні зовнішнього та внутрішнього аудиту, але майже не згадуються у науковій літературі. Ми пропонуємо додати до переліку такі види тестів, що є актуальними для аудиту стратегій розвитку підприємства:

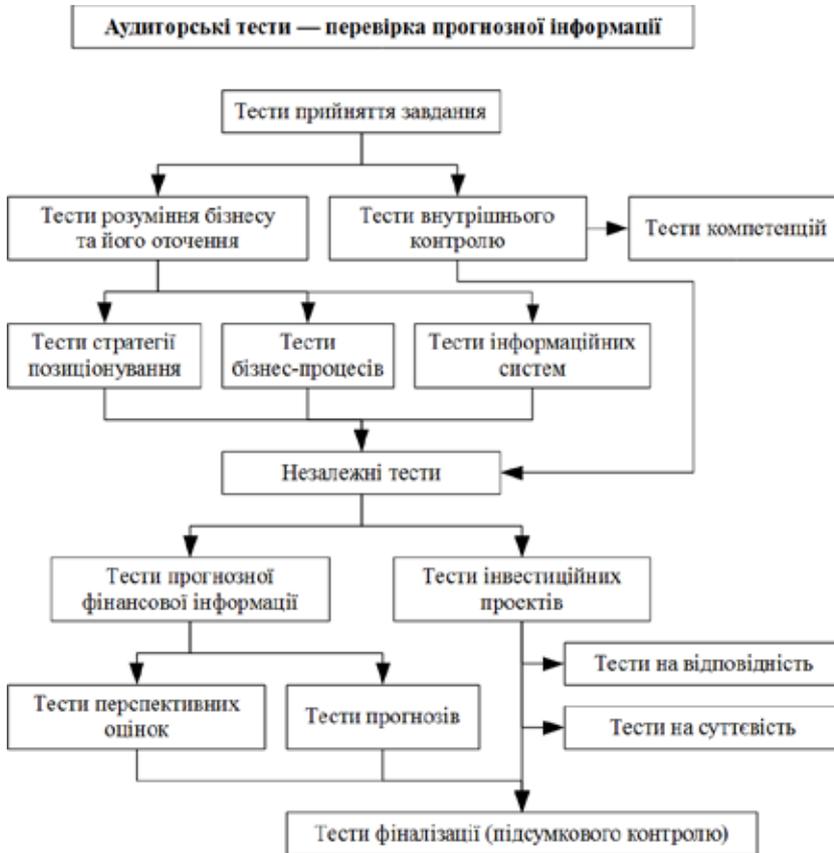


Рис. 2. Аудиторські тести для виконання завдань з перевірки прогнозої інформації

- тести прийняття завдання (використовуються на етапі розгляду ризиків нового завдання з аудиту чи надання впевненості);

- тести вивчення бізнесу та його оточення (призначені для системного вивчення цілей та процесів діяльності підприємства, його економічного, законодавчого та конкурентного середовищ);

- тести компетенцій (є характерними для системного підходу до аудиту, згідно з яким важливо оцінювати передумови та чинники результативності керівників та персоналу підприємства);

- тести фіналізації, або підсумкового контролю (застосовуються для виявлення суттєвих моментів, що не були враховані при плануванні та виконанні аудиту);

- тести інвестиційних проектів (мають місце при дослідженні проектів, що реалізуються підприємством у межах затвердженої стратегії розвитку).

Таким чином, модель застосування аудиторських тестів для перевірки прогнозної інформації (у межах аудиту стратегій розвитку підприємства) матиме вигляд, зображений на рис. 2.

Для вирішення питання про можливість прийняття завдання від нового клієнта чи продовження співпраці з існуючим клієнтом щодо нового завдання аудитор повинні з'ясувати низку питань, що стосуються загроз незалежності та об'єктивності, наявності відповідних знань та ресурсів, відсутності конфлікту інтересів та репутаційних ризиків тощо.

Позитивне рішення щодо прийняття завдання з перевірки прогнозної (стратегічної) інформації ініціює виконання низки процедур, пов'язаних з розумінням бізнесу підприємства та його оточення, внутрішнього контролю, а також наявних компетенцій у працівників та управлінського персоналу, відповідального за підготовку поданої аудиторам прогнозної інформації. Тестовий підхід є доречним для дослідження внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, його бізнес-процесів, системи внутрішнього контролю та інформаційних систем.

Незалежні тести, обсяг та зміст яких визначається на основі оцінки ризиків бізнесу підприємства та його внутрішнього контролю, ми пропонуємо поширювати як на прогнозу фінансову інформацію, що готується у вигляді перспективних оцінок чи прогнозів, так і на інвестиційні проекти, які стосуються реалізації стратегії розвитку підприємства.

Фактично прогнозна фінансова інформація відображає майбутні зміни становища підприємства у межах існуючої бізнес-концепції та звичайної діяльності, що з нею пов'язана, а інвестиційні проекти розкривають плани щодо зміни бізнес-концепції або її розширення.

Завершення виконання завдання вимагають проведення тестів фіналізації, або тестів підсумкового контролю. Вони застосовуються для

огляду виконаних процедур та виявлення суттєвих моментів, що можуть вплинути на аудиторську думку через зміни в організації аудиторського процесу, переоцінці ризиків або перегляді початкових цілей та масштабу аудиту.

Висновки. Методологія аудиту розглядає різні способи та методичні прийоми дослідження, кінцевою метою яких є отримання достатньої інформації для складання аудиторського висновку. Разом з тим, розширення предметної області аудиту та розвиток нових напрямів, таких як аудит стратегій розвитку підприємства, вимагає використання відповідного інструментарію. Аудиторські тести є одним з найбільш ефективних методичних прийомів, які дозволяють отримати і систематизувати важливу інформацію про об'єкти дослідження. Ми розглянули і впорядкували найбільш поширені види аудиторських тестів, які застосовуються при аудиті фінансової звітності, та запропонували аудиторські тести для виконання завдань з перевірки прогнозної інформації. Це дозволить краще розуміти причинно-наслідкові зв'язки між процедурами аудиту та його результатами, зменшить методологічну невизначеність, пов'язану з послугами з надання впевненості, відмінними від аудиту фінансової звітності.

Перспективу подальших досліджень ми розглядаємо через призму сучасних інформаційних технологій, які відкривають можливість переходу від дискретного (періодичного) виконання аудиторських перевірок до безперервного аудиту на основі доступу до даних обліку підприємства у реальному часі. Цю технологію покладено в основу парадигми аудиту стратегічних систем, зміст якої в науці та у практичній діяльності аудиту залишається предметом дискусій. На основі проведеного нами дослідження у майбутньому можуть бути розроблені аудиторські тести для безперервного аудиту, що у кінцевому підсумку забезпечуватиме більш оперативне та якісне задоволення інформаційних потреб користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Робертсон Дж.К. Аудит; пер. с англ. / Дж.К. Робертсон. – М.: KPMG и Контакт, 1993. – 496 с.
2. Kumar A. Auditing: theory and practice: [textbook] / A. Kumar, R. Sharma. – Sri Mumbai: Atlantic, 2009. – 950 p.
3. Messier W.F. Auditing and assurance services: a systematic approach / W.F. Messier. – [3rd ed.] – Boston: McGraw-Hill, 2003. – 796 p.
4. Бондар В.П. Тестування в аудиті: термінологічний аспект / В.П. Бондар // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. – № 3. – С. 15–20.
5. Hermanson R.H. Auditing theory and practice / [R.H. Hermanson, J.R. Strawser, R.H. Strawser]. – [6th ed.] – Boston: IRWIN, 1993. – 907 p.
6. Додж Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита; пер. с англ. / Р. Додж. – М.: Финансы и статистика, ЮНИТИ, 1992. – 240 с.

7. Аудит Монтгомери / [Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш]; пер. с англ. / под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
8. Аренс А. Аудит; пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
9. Бычкова С.М. Аудиторская деятельность. Теория и практика / С.М. Бычкова. – СПб.: Лань, 2000. – 320 с.
10. Давидов Г.М. Аудит: теория і практика: [монографія] / Г.М. Давидов. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2006. – 324 с.
11. Миронова О.А. Аудит: теория и методология: [учеб. пособие] / О.А. Миронова, М.А. Азарская; 3-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2007. – 248 с.
12. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: [підручник] / за ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
13. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: [монографія] / О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
14. Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: [монографія] / Н.М. Проскуріна. – К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2011. – 737 с.
15. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту: [монографія] / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 192 с.
16. Сахарцева І.І. Теоретико-методологічні аспекти формування програми аудиту: [монографія] / І.І. Сахарцева. – К.: Кондор, 2005. – 374 с.
17. Сухарева Л.О. Аудит: оцінка якості системи бухгалтерського обліку: [монографія] / Л.О. Сухарева, К.О. Закалінська. – Донецьк: Вебер, Донецька філія, 2009. – 263 с.

УДК 657

Саченок Л.И.*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Севастопольского государственного университета***Никитина А.П.***кандидат юридических наук,
доцент кафедры «Правоведение»
Севастопольского экономико-гуманитарного института
Крымского федерального университета имени Вернадского*

МЕСТО ТОВАРОВ И ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

PLACE OF COMMODITIES AND COMMODITY SUPPLIES IN ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

АННОТАЦИЯ

В статье показана экономическая сущность товаров и товарных запасов. Проведен анализ определений товара с точки зрения лингвистики, маркетинга и экономики, которые фиксируют многовекторность развития и влияния мирового рынка на общество. Автором представлена классификация товаров и товарных запасов и показаны их функции.

Ключевые слова: товар, товарные запасы, функции, экономика, маркетинг, финансы, производство, торговая деятельность, анализ.

АНОТАЦІЯ

В статті показано економічну сутність товарів і товарних запасів. Проведено аналіз визначень товару з точки зору лінгвістики, маркетингу і економіки, який фіксує багатовекторність розвитку і впливу світового ринку на суспільство. Показано класифікацію товарів і товарних запасів та їх функції.

Ключові слова: товар, товарні запаси, функції, економіка, маркетинг, фінанси, виробництво, торгова діяльність, аналіз.

ANNOTATION

In the article, the authors show economic essence of commodities and commodity supplies. The paper provides analysis of definitions of commodity from the point of view of linguistics, marketing and economics that fix the multifactor nature of development and influence of world market on society. The author presents classification of commodities and commodity supplies and shows their functions.

Keywords: commodity, commodity supplies, functions, economics, marketing, finance, production, point-of-sale activity, analysis.

Постановка проблемы. Современный рынок характеризуется широким диапазоном взаимосвязанных операций с главным объектом рынка – товаром. В современном мире товарно-денежные отношения играют главную роль в дальнейшем прогрессе человечества. От того, насколько контролируемо и систематически будут развиваться торговая деятельность и товарная экспансия, зависит стабильность как самих рынков, так и экономики мира в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Научное обоснование сущности категории «товар» был и сегодня остается предметом многих исследований ученых. Сущность товара была определена и исследована в трудах многих зарубежных ученых Англии, Франции, Италии. Так, например, французский финансист Ж. Неккер противопоставляет товары услугам и день-

гам; французский экономист Ж.-Б. Сей – неподвижным благам, однако английский экономист Д. Рикардо рассматривает товар как результат производственной деятельности. Проблему экономической сущности товаров и товарных запасов и их место в деятельности предприятия рассматривали и отечественные ученые, а именно: В.П. Астахов, Ю.А. Бабаев, Н.П. Кондраков, Ю.А. Кузьминский, Ф.Ф. Бутынец, Р.А. Алборов, В.Г. Артеменко, В.В. Остапенко, С.Г. Байкина, И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова, М.А. Вахрушина, Н.С. Гласкова и др.

Анализ определения «товар» отечественных и зарубежных авторов с точки зрения лингвистики, маркетинга и экономики фиксирует многовекторность развития и влияния мирового рынка на общество.

Выделение нерешенных ранее проблем. Современные экономические условия требуют дальнейшего изучения сущности и совершенствования товаров и товарных запасов на оптово-розничных предприятиях.

Формулирование целей статьи (постановка задания). Исследование теоретико-методологических основ сущности товаров и товарных запасов, а именно: взаимосвязи категорий «товары» и «товарные запасы» для определения их места в экономической системе торгового предприятия, для разработки рекомендаций по их усовершенствованию.

Изложение основного материала исследования. В условиях глобализации и информатизации экономики все, что является стратегическим ресурсом, может быть определено через категорию «товарный поток». Любые дисбалансы в мировых пропорциях рынков, которые реализуются как товарно-денежные отношения, могут приводить к широкой гамме экономических кризисов.

Определения «товар» и «товарные запасы» краткие, они не высказывают всех аспектов данного понятия и сейчас. Это и невозможно,

потому что как сам объект, так и наши представления о нем стремительно развиваются, и вчерашние определения уже являются недостаточными. В современных условиях глобализации экономики, которая предусматривает мощный информационный взрыв, быстро возрастает ассортимент товаров определенных категорий, которые существуют сегодня, так и возникают принципиально новые виды товара. Наиболее распространенными новыми продуктами в отличие от эпохи стремительного технического прогресса (который начался и длится со времени создания промышленности), современный этап экономического развития мира фиксирует серьезное перенесение веса в сторону разных продуктов, связанных с товаром, который имеет информационное содержание. Именно наличие такого процесса и сигнализирует о необходимости срочных действий относительно сбалансирования производства, продажи и потребления ресурсов на современном этапе развития.

Товар – это объект, который специально производится для употребления потенциальным потребителем, имеет определенную стоимость, которая удовлетворяет интересы как производителя, так и потребителя. Понятие «товар» объединяет предметы, которые произведены в промышленности, сельском хозяйстве, научно-технической сфере, кустарном и ремесленном производстве, являются производением искусства, антиквариатом, имеют историческую или культурную ценность, а также представляют собой любые интеллектуальные и информационные, работы, услуги, юридические права, которые найдены, произведены, предоставлены и предложены на рынке для получения денежного эквивалента, их реальной стоимости, в определенном месте и времени [6].

Анализируя понятие «товар», возникает объективная необходимость сформулировать подходы, которые определяют его новое содержание, которые отвечают современным требованиям глобализации экономических процессов и акцентируются на них в социальных аспектах:

- товар является материализацией социально-экономических отношений в обществе и является своеобразным носителем материальной и духовной культуры общества;

- товар – это тот социальный показатель, который определяет состояние владельца (как производителя, так и потребителя);

- товар – это именно та вещь, которая побуждала человека к обмену. Для современного человека этот обмен выступает в виде покупки-продажи: объект на другой, универсальный товар – деньги;

- товар – это главный объект, который создает рынок. Субъекты рынка (продавец и покупатель) выступают функционерами покупки-продажи или обмена одного товара на другой (деньги);

- товар, с одной стороны, является продуктом производства, который предназначен для реализации на конкретном рынке (для производителя), а с другой стороны, – товар является необходимым объектом потребления, который удовлетворяет конкретные нужды покупателя [8].

Товары, как в украинском, так и в российском бухгалтерском учете, определяются как вид материальных ценностей. Так, согласно п. 6 П (С)БУ № 9 «Запасы», товары – это материальные ценности, приобретенные (полученные) и содержащиеся предприятием в целях дальнейшей продажи. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденному Приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н, товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи. В таблице 1 представлены толкования термина «товары» с точки зрения основных нормативных актов Украины и Российской Федерации.

Таблица 1
Определение термина «товары»
в основных нормативных актах Украины
и Российской Федерации

Источники	Определение
Товары, согласно МСФО	
М (С)БУ 2 «Оценка и представление МПЗ запасов формирования их факт. себестоимость»	Товарные запасы (merchandise inventory) включают в себя все товары, находящиеся во владении фирмы и предназначенные для продажи, в том числе и товары в пути.
Товары, согласно законодательной базе Украины	
П (С)БУ 9 «Запасы»	Товары – это материальные ценности, приобретенные и содержащиеся предприятием в целях дальнейшей продажи [5].
Налоговый кодекс Украины	Товары – материальные и нематериальные активы, земельные участки, земельные доли, ценные бумаги и деривативы, которые используются в любых операциях, кроме операций по их выпуску (эмиссии) и погашению [1].
Товары, согласно законодательной базе РФ	
ПБУ 5/01 «Учет МПЗ»	Товары – часть МПЗ, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенных для продажи [4].
ГОСТ Р 51303-99 «Торговля»	Товар – это любая вещь, неограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи [6].
Налоговый кодекс РФ	Товаром признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации [2].

В самом общем виде все товары, представленные на рынке, подразделяются на средства производства и предметы потребления [7]. Потребительские товары (предметы потребления) – это товары, приобретаемые для личного, семейного потребления. Товары производственного назначения (средства производства) приобретаются частными лицами, организациями для дальнейшей переработки и перепродажи. Это всевозможное технологическое оборудование, топливно-сырьевые товары и т. д. Однако выделение только таких укрупненных групп недостаточно для эффективного управления товарами. В зависимости от назначения и характера использования все товары можно классифицировать по различным признакам. Товары делятся на две группы:

- материально-вещественные блага – к ним относятся пища, жилище, машины, материалы;
- услуги – транспорт, связь, здравоохранение, наука, образование, культура, коммунально-бытовое обслуживание, реклама, торговля.

Для осуществления непрерывного процесса товарного обращения необходимы определенные товарные запасы. Товарный запас – это совокупность товарной массы, которая находится в сфере обращения и предназначена для продажи. С экономической точки зрения товаром называется продукт труда (изделие, услуга), предназначенный для продажи и удовлетворяющий определенную потребность предприятия или населения.

Товарные запасы выполняют определенные функции:

- обеспечивают непрерывность расширенного производства и обращения, в процессе которых происходят их систематическое образование и расходование;
- удовлетворяют платежеспособный спрос населения, поскольку являются формой товарного превращения;
- характеризуют соотношение между объемом и структурой спроса и товарного предложения [9].

Необходимость образования товарных запасов обусловлена следующими причинами:

- непрерывностью процессов обращения;
- несовпадением сезонных колебаний производства товаров с их потреблением;
- несовпадением структуры спроса и номенклатуры производства отдельными предприятиями товаров личного потребления, что приводит к необходимости накопления продукции разных предприятий и формирования на этой основе торгового ассортимента в соответствии с потребностями рынка;
- неравномерностью размещения производства и районов потребления;
- условиями транспортировки товаров, необходимостью досрочного завоза товаров в некоторые регионы страны с учетом климатических, географических и других особенностей данных регионов.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что товарные запасы – это товары, которые ожидают момента реализации. Они формируются с целью непрерывной реализации товаров на случай сбоев в процессе поставки и постоянного обновления. Объем запасов зависит от масштабов деятельности, главной их особенностью является повышение мобильности, то есть возможности маневрирования товарами для удовлетворения большего числа потребителей, потребности которых в товарах не совпадают во времени.

Таблица 2

Классификация товарных запасов

Классификационный признак	Виды товарных запасов
По местонахождению	а) на предприятиях торговли (складские) б) в промышленности (сбытовые) в) в процессе потребления
По источникам возникновения	а) собственные б) заемные (привлеченные)
По степени лимитирования	а) нормированные б) ненормированные
По срокам	а) запасы на начало периода б) запасы на конец периода
По единицам измерения	а) абсолютные – в стоимостном и натуральном выражении б) относительные – в днях товарооборота
По степени использования	а) расходные, или запас готовой продукции: для обеспечения текущей хозяйственной деятельности б) резервные, или буферные: для обеспечения бесперебойной торговли в пик реализации, страхование от задержек и срывов реализации и отгрузки, для учета возможных непредвиденных обстоятельств
По функциональным типам	а) материальный запас – повышает надежность хозяйствования вследствие закупочной экономии, экономии при транспортировке, создание фонда безопасности, спекулятивные закупки, сезонное обеспечение и использование ресурсов поддержки б) запасы физического распределения – состоят из товаров, ожидающих отгрузки клиентам. Одна из причин для накопления запасов физического распределения – экономия при перевозках
По видам	а) продовольственные б) непродовольственные

Существование товарных запасов как категории товарного обращения обусловлено необходимостью обеспечения нормального процесса обращения товаров. До момента продажи любой товар относится к категории товарных запасов. С экономической точки зрения эта форма существования товара является статичной (физически он может находиться в движении). Это обстоятельство означает, что товарный запас является величиной моментной. Товарные

запасы меняют свой размер – они постоянно привлекаются в товарооборот, реализуются и перестают быть запасами. Но поскольку товарные запасы замещаются другими партиями товаров, т. е. регулярно возобновляются, они являются постоянно существующей величиной, размер которой изменяется в зависимости от конкретных хозяйственных обстоятельств. Круговорот товаров, изменение статической формы запасов динамичной формой товарооборота составляет экономическое содержание процесса товарооборачиваемости [8].

Товарные запасы классифицируют по различным признакам. Общая классификация товарных запасов представлена таблице 2.

Вывод. Товары – это оборотные, материальные, операционные активы, используемые в текущей хозяйственной деятельности предприятия и предназначенные для реализации в течение операционного цикла (краткосрочные активы).

Товар как таковой обладает двумя основными свойствами: способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность и пригодность к обмену. Способность товара удовлетворить ту или иную потребность человека составляет его потребительскую стоимость.

Товары делятся на две основные группы: материально-вещественные блага и услуги. Для осуществления непрерывного процесса товарного обращения необходимы определенные товарные запасы. Товарный запас – это совокупность товарной массы, которая находится в

сфере обращения и предназначена для продажи. Круговорот товаров, изменение статической формы запасов динамичной формой товарооборота составляет экономическое содержание процесса товарооборачиваемости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Налоговый кодекс Украины от 23 декабря 2010 г. № 2856-VI, с изменениями и дополнениями.
2. Налоговый кодекс РФ, часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ с измен. и доп. от: 4.11.14 г.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.1998 г. № 34н. (ред. 24.12.2010).
4. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» от 06.07.99 г. № 43н. (ред. от 08.11.2012).
5. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы»: Приказ МФ Украины от 08.10.99 г. № 237, с изменениями // Все о бухгалтерском учете. – 2012 г. – № 3. – С. 27.
6. Государственный стандарт ГОСТ 51303-99 «Торговля. Термины и определения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adt.org.ua/ua/cc/law/rlaw/economic/gost_pravdsfgdf.h.
7. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: [учеб. пос.] / В.П. Астахов; 5-е изд., перераб. и доп. – ИКЦ «МарТ», 2014. – 960 с.
8. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: [учеб. для вузов] / [Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова]; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 587 с.
9. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: [учеб. пос.] / Н.П. Кондраков; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 457 с.

УДК 657.92

Сизоненко О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту**Макіївського економіко-гуманітарного інституту***ОРГАНІЗАЦІЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ****ORGANIZATION OF STAFFING OF JUDICIAL AND ECONOMIC EXPERTISE****АНОТАЦІЯ**

У статті на основі законодавчих вимог досліджено організацію підготовки кадрів у галузі судово-економічної експертизи. Виокремлено основні проблеми в організації освіти, стажування, атестації, присвоєння кваліфікації та практичної діяльності експертів-економістів. На цій основі розроблено пропозиції щодо їх усунення.

Ключові слова: судово-економічна експертиза, експерт-економіст, атестація, присвоєння кваліфікації, організація кадрового забезпечення, проблеми кадрового забезпечення судово-економічної експертизи.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе законодательных требований исследована организация подготовки кадров в области судебно-экономической экспертизы. Выделены основные проблемы в организации образования, стажировки, аттестации, присвоения квалификации и практической деятельности экспертов-экономистов. На этой основе разработаны предложения по их устранению.

Ключевые слова: судебно-экономическая экспертиза, эксперт-экономист, аттестация, присвоение квалификации, организация кадрового обеспечения, проблемы кадрового обеспечения судебно-экономической экспертизы.

ANNOTATION

On the basis of legal requirements, the organization of training in the field of judicial and economic expertise is investigated. Author determines basic problems of education, training, certification, qualification, and practice of economic experts. On this basis, the proposals regarding their solution are provided.

Keywords: judicial and economic expertise, economic expert, certification, qualification, organization of staffing, problems of staffing of judicial and economic expertise.

Постановка проблеми. Економічні правопорушення в Україні, в силу різних причин, набули досить широкого масштабу. У цих умовах судово-економічна експертиза є однією з найбільш актуальних у широкому спектрі експертних досліджень.

Судово-економічна експертиза досліджує виробничу і фінансово-господарську діяльність підприємств різних форм власності, які допустили збитки, нестачі, крадіжки цінностей, безгосподарність та інші негативні явища, що стали об'єктом розслідування правоохоронних органів або судового розгляду. На відміну від інших видів судових експертиз економічна експертиза обґрунтовує свої висновки документально підтвердженими даними. Це вимагає застосування спеціальних бухгалтерських знань.

Фахівець, який здійснює судово-економічну експертизу – це спеціаліст у галузі обліку, аналізу і контролю господарської діяльності, обов'язком якого є дослідження правильності

відзеркалення господарської діяльності підприємства у відповідних документах під час розслідування та розгляду кримінальних і цивільних справ.

Посада судового експерта-економіста за своєю природою є винятковою, оскільки має певні особливості. З одного боку, робота експерта полягає у проведенні із застосуванням своїх спеціальних знань науково обґрунтованого дослідження для встановлення фактів, що мають доказове значення під час розслідування та розгляду справ у судах, з іншого – судовий експерт набуває статусу процесуальної особи під час надання висновку і, таким чином, у своїй професійній діяльності поєднує статус фахівця з відповідної галузі знань, науковця та процесуальної особи. Крім того, відповідно до ст.ст. 384, 385 Кримінального кодексу України, судові експерти можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності за неналежне виконання своїх обов'язків. Це суттєво відрізняє роботу професійного судового експерта-економіста від інших професіоналів економічної галузі. Кваліфікація фахівця, що залучається до проведення економічної експертизи, багато в чому визначає її результативність. Тому питання організації належного кадрового забезпечення експертної діяльності є завжди актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У цілому організації експертного дослідження присвячено достатньо праць відомих в галузі судової експертизи науковців, зокрема, С. Фортинського [1], М. Ласкіна [2], О. Ромашова [3] та ін. Теорію та методіку судово-економічної експертизи висвітлювали в своїх дослідженнях Ф. Бутинець [4], М. Базась [5], І. Панченко [6], Г. Мумінова-Савіна [7]. На правовому аспекті та процесуальному статусі експерта-економіста зосереджували свою увагу В. Головченко [8], О. Пугаченко [9], О. Разборська, В. Ємець [10]. Проблемам же організації кадрового забезпечення судово-економічної експертизи в Україні у науковій літературі не приділено достатньої уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Експертна практика свідчить, що саме проблеми кадрового забезпечення судово-економічної експертизи суттєво обмежують її можливості. У зв'язку з цим метою даної публікації є дослідження організації кадрового забезпечення судово-економічної експертизи з

урахуванням основних проблемних моментів та розробка пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Судово-експертну діяльність у галузі економіки здійснюють фахівці державних спеціалізованих установ, а також приватні експерти.

Згідно вимог законодавства, судовими експертами можуть бути фахівці, які:

- 1) мають відповідну вищу освіту (освітньо-кваліфікаційний рівень не нижче спеціаліста);
- 2) пройшли відповідну підготовку (стажування);
- 3) отримали кваліфікацію судового експерта з певної спеціальності [11].

Зазначимо, що розроблена в Україні система нормативно-правових актів регулює процес проведення одразу всіх видів судових експертиз. Тому конкретизація вимог щодо освітньої спеціальності експерта-економіста знаходиться в компетенції експертно-кваліфікаційних комісій: Центральної експертно-кваліфікаційної комісії при Міністерстві юстиції України (далі – ЦЕКК) та Експертно-кваліфікаційних комісій науково-дослідних установ судових експертиз

Мін'юсту (далі – ЕКК). Вони і здійснюють атестацію судових експертів.

При вирішенні питання щодо відповідності вищої освіти експертній спеціальності, за якою фахівець має намір пройти навчання з метою отримання кваліфікації судового експерта, враховується навчальний час (кількість годин) з відповідних дисциплін програми навчання, зазначених у додатку до диплома про вищу освіту [12].

Слід акцентувати, що цільова фахова підготовка судових експертів-економістів у системі вищої освіти України не проводиться. Серед затвердженого переліку спеціальностей є спеціальність «Судова експертиза», освітньо-професійна програма якої не передбачає поглибленого вивчення теорії та практики судово-економічної експертизи.

Конкретні вимоги щодо віку експертів встановлюються самими експертними органами. Як приклад, загальні вимоги до експертів-економістів Науково-дослідного експертно-криміналістичного центру при ГУМВС України в Київській області такі: вік – від 21 до 30 років, повна вища освіта за освітньо-кваліфікаційним



Рис. 1. Послідовність організації атестації та присвоєння кваліфікації судового експерта-економіста

Складено автором на основі [12]

рівнем магістра, спеціаліста за економічними спеціальностями.

Навчання (стажування) майбутніх експертів-економістів здійснюється в науково-дослідних установах судових експертиз Мін'юсту. Програма стажування включає: курс лекцій з юридичної підготовки, практичні заняття з обраних спеціальностей, написання рефератів на тему судової експертизи та кожної з обраних експертних спеціальностей, підготовку проектів трьох-п'яти (частіше трьох) висновків експерта.

Судово-економічна експертиза може здійснюватися за такими експертними спеціальностями:

- дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності;
- дослідження документів про економічну діяльність підприємств і організацій;
- дослідження документів фінансово-кредитних операцій.

Отже, якщо фахівець обрав для навчання всі три економічні експертні спеціальності, кількість проектів висновків становить дев'ять робіт.

Навчання майбутніх експертів, що не є працівниками державних експертних установ, проводиться на платній основі. Дослідження цінових пропозицій на підготовку кадрів науково-дослідних установ судових експертиз Мін'юсту показало, що вартість навчання з економічних експертних спеціальностей є найвищою у порівнянні з іншими видами підготовки.

Загальна послідовність організації атестації та присвоєння кваліфікації судових експертів наведена на рис. 1.

Порядок організації атестації та присвоєння кваліфікації фахівцям науково-дослідних установ судових експертиз та фахівцям, які не є працівниками державних спеціалізованих установ декілька відрізняється (табл. 1).

Враховуючи, що державні судові експерти перебувають у трудових відносинах з державними спеціалізованими установами, вони обіймають посади різних категорій, які в залежності від кола повноважень мають свої характерні ознаки щодо кваліфікаційних вимог згідно з Довідником кваліфікаційних характеристик посад працівників науково-дослідних установ судових експертиз Міністерства юстиції [13]. Зазначений Довідник виділяє такі категорії працівників:

- керівники: директор науково-дослідного інституту (центру), заступник директора науково-дослідного інституту (центру), учений секретар, головний інженер, завідувач відділення, завідувач лабораторії, завідувач відділу (самостійного), завідувач відділу (сектору);
- професіонали: судовий експерт (головний судовий експерт, провідний судовий експерт, старший судовий експерт, судовий експерт), головний науковий співробітник, провідний науковий співробітник, старший науковий співробітник, науковий співробітник, молодший науковий співробітник.

Як бачимо, організація кадрового забезпечення судово-економічних експертиз здійснюється не тільки за практичним, але і за науковим напрямком. У науково-дослідних інститутах

Таблиця 1

Порівняння організації атестації та присвоєння кваліфікації судовим експертам-економістам державних та приватних установ

Ознаки	Фахівці науково-дослідних установ судових експертиз	Фахівці, які не є працівниками державних спеціалізованих установ
Орган, що проводить атестацію	ЕКК	ЦЕКК
Документи, необхідні для допуску до атестації	– подання та службова характеристика, що підписуються його безпосереднім керівником; – заява на проходження атестації в ЕКК; – довідка про відсутність судимості; – реферати з процесуальних та спеціальних питань (у разі присвоєння кваліфікації судового експерта); – проекти (копії) трьох-п'яти висновків з експертних спеціальностей відповідних видів експертиз; – рецензії на реферати, – фотокартка – кадровою службою подаються матеріали особової справи працівника установи (копія диплома про відповідну вищу освіту з додатком до нього, а у разі наявності – копії дипломів молодшого спеціаліста, бакалавра з додатками до них)	– заява; – копія диплома про відповідну вищу освіту з додатком до нього (у разі наявності також подаються копії дипломів молодшого спеціаліста, бакалавра з додатками до них); – довідка про відсутність судимості; – копія трудової книжки; – довідка про проходження навчання (стажування); – реферати з процесуальних та спеціальних питань; – проекти (копії) трьох-п'яти висновків з експертних спеціальностей відповідних видів експертиз; – рецензії на реферати, проекти (копії) висновків, складені судовими експертами, що не брали участі в навчанні (стажуванні); дві фотокартки
Плата за проходження навчання (стажування)	не вносять плату	розмір оплати визначається, виходячи з фактичних затрат на підготовку фахівця
Термін дії Свідоцтва про присвоєння кваліфікації судового експерта	п'ять років	три роки

судових експертиз передбачені посади наукових співробітників, основним завданням яких є проведення прикладних наукових робіт, у тому числі й пошукових, пов'язаних з розробкою нових та удосконаленням існуючих методик проведення судових експертиз.

Аналіз авторефератів дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата та доктора економічних наук показав, що за останні десять років за тематикою судово-економічної експертизи було захищено лише три дисертаційні роботи. Це говорить про недостатній рівень зацікавленості практикуючих судових експертів-економістів у проведенні наукових досліджень.

За даними Реєстру атестованих судових експертів, станом на 01.04.2015 р. кількість осіб, що отримали свідоцтво судового експерта в Україні за видом діяльності «Економічна експертиза», становить 485 осіб, що складає 5,2% від загальної кількості осіб, які мають свідоцтво судового експерта. З них 271 особа (57,42%) є фахівцем державних установ.

В умовах зростання кількості економічних правопорушень, що стали об'єктом розслідування органів дізнання, досудового слідства або суду, кадрового покриття для здійснення судово-економічних експертиз явно недостатньо. Це призводить до тривалого часу очікування результатів експертизи її ініціаторами, високої завантаженості експертів та залучення до процесу експертизи осіб з низькою кваліфікацією.

Вважаємо, що до головних причин ситуації, що склалася, можна віднести такі: нечіткість вимог щодо судових експертів-економістів; недостатня урегульованість процедури проходження атестації; висока вартість стажування; низький рівень оплати праці судових експертів тощо.

Висновки. Таким чином, дослідження кадрового забезпечення судово-економічної експертизи показало, що в організації освіти, стажування, атестації, присвоєння кваліфікації та практичної діяльності експертів-економістів є певні проблеми. Для їх подолання пропонується реалізувати низку заходів.

1. Уніфікувати процесуальне законодавство України з питань призначення та проведення судово-економічної експертизи.

2. Створити умови для отримання професійної освіти в галузі судово-економічної експертизи на підставі навчання у вищих навчальних закладах. Для цього доцільно розробити відповідні магістерські програми в межах галузі знань «Економіка та підприємництво» за напрямками підготовки «Облік і аудит» (переважно), «Економіка підприємства», «Фінанси і кредит».

3. Встановити вікове обмеження для претендентів на посаду експерта-економіста.

4. Визначити, що претенденти на посаду експерта-економіста повинні мати стаж безперервної роботи три роки за фахом в Україні на відповідних посадах або наявність вченого ступеня не нижче кандидата економічних наук. Також

визнати за необхідне наявність рекомендацій з місця роботи, що засвідчують рівень кваліфікації особи, що бажає стати експертом-економістом. Ця вимога стосується тих осіб, що мають намір здійснювати судово-експертну діяльність як приватні експерти.

5. Знизити вартість стажування в науково-дослідних інститутах судових експертиз за видом експертної діяльності «Економічна експертиза».

6. З метою спрощення процедури присвоєння кваліфікації експерта-економіста та усунення бюрократичного впливу дозволити проходити атестацію експертам (як державним, так і приватним) в тих місцях, де здійснюється їх професійна освіта або стажування.

7. Відмовитись від проведення переатестації кожні п'ять років для державних і три роки для недержавних експертів. Передбачити для постійно діючих судових експертів проходження кожні п'ять років курсів підвищення кваліфікації за відповідними експертними спеціальностями.

8. Оптимізувати структуру експертних установ, зокрема, за рахунок зменшення кількості керівних посад та збільшення кількості посад судових експертів-економістів.

9. Розробити систему заохочень для експертів, що займаються науковою діяльністю в галузі судово-економічної експертизи.

10. Заохочувати до роботи в галузі судово-економічної експертизи професіоналів за рахунок надання додаткових соціальних гарантій, наприклад, пільгових кредитів на житло тощо.

Наведені пропозиції мають бути законодавчо закріплені. Доцільним вважаємо запровадження таких вимог до експертів усіх державних спеціалізованих установ (МВС, СБУ, Міноборони, Держприкордонслужби та МОЗ).

Наведені пропозиції дозволять вдосконалити організацію кадрового забезпечення судово-економічної експертизи, забезпечити належний рівень кваліфікації фахівців та, як наслідок, якість, високий науковий рівень та обґрунтованість висновків експертів-економістів.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку бачимо в розробці конкретних рекомендацій щодо організації професійної освіти в галузі судово-економічної експертизи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фортинский С.П. Судебно-бухгалтерская экспертиза / С.П. Фортинский. – М.: Государственное издательство юридической литературы, 1962 – 236 с.
2. Ласкин Н. Современное положение бухгалтерских судебных экспертиз / Н. Ласкин // Вестник И.Г.Б.Э. – 1929. – № 2 – С. 159–164.
3. Ромашов А. Методы судебно-бухгалтерской экспертизы / А. Ромашов, А. Соколов // Некоторые проблемы судебной экспертизы. – М., 1978. – 160 с.
4. Судово-бухгалтерська експертиза: [навч. посіб.] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2004. – 460 с.

5. Базась М.Ф. Теоретико-методологічні засади судово-бухгалтерської експертизи: [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / М.Ф. Базась; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – К., 2007. – 484 с.
6. Панченко І.А. Організація судово-бухгалтерської експертизи: теоретико-практичні аспекти: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / І.А. Панченко; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2007. – 21 с.
7. Мумінова-Савіна, Г.Г. Судово-бухгалтерська експертиза / Г.Г. Мумінова-Савіна; реценз. М.Г. Чумаченко, В.Б. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2003. – 202 с.
8. Головченко Л. Правове регулювання судової експертизи: перспективи та розвиток / Л. Головченко // Право України. – 2003. – № 12. – С. 100–102.
9. Пугаченко О.Б. Вимоги процесуального законодавства в частині участі експерта при проведенні судової експертизи з економічних питань / О.Б. Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 340–348.
10. Разборська О.О. Роль судово-бухгалтерської експертизи у вирішенні кримінальних та цивільних справ / О.О. Разборська, В.В. Ємець // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3. – С. 309–317.
11. Закон України «Про судову експертизу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=4038-12>.
12. Положення про експертно-кваліфікаційні комісії та атестацію судових експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/11760>.
13. Довідник кваліфікаційних характеристик посад працівників науково-дослідних установ судових експертиз Міністерства юстиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0611323-12/para14#n14>.

УДК 657.222.011.56

Славкова О.П.*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету***Гаркуша С.А.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету*

ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ: ВИМОГИ ТА ПІДХІД

IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING AUTOMATION: REQUIREMENTS AND APPROACH

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто питання теоретичного обґрунтування впровадження автоматизації обліку на підприємствах. Наведено роль бухгалтерської інформації для керівництва підприємства. Визначено етапи автоматизації облікових процесів. Виділено хронологічний порядок процесу налаштування програми в залежності від вимог підприємства. Для автоматизації обліку підприємств запропонований і сформульований відповідний підхід.

Ключові слова: автоматизація обліку, бухгалтерська інформація, програмний продукт, спеціалізовані програми, бухгалтерський облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы теоретического обоснования внедрения автоматизации учета на предприятиях и роль бухгалтерской информации для руководства предприятия. Определены этапы автоматизации учетных процессов. Выделен хронологический порядок процесса настройки программы в зависимости от требований предприятия. Для автоматизации учета предприятий предложен и сформулирован соответствующий подход.

Ключевые слова: автоматизация учета, бухгалтерская информация, программный продукт, специализированные программы, бухгалтерский учет.

ANNOTATION

The article is devoted to theoretical justification for introducing of automation of accounting in enterprises. The role of accounting information for management of the enterprise is given. The stages of automation of accounting processes are defined. Chronological order of the process of configuration depending on the requirements of the company is determined. The appropriate approach to accounting automation of enterprises is proposed and formulated.

Keywords: automation of accounting, accounting information, software, specialized programs, accounting.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні призвів до того, що для більшості галузей, будь то виробництво, торгівля чи надання послуг, ринок стає «ринком споживача», тобто таким, на якому пропозиція перевищує попит. Підприємствам доводиться постійно боротися за споживача, при цьому контролюючи питання рентабельності свого бізнесу. У цих умовах особливої актуальності набувають питання зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності, мінімізації запасів, виконання замовлень у строк і т. д. За останні роки спостерігається тенденція загальної комп'ютеризації, що стосується всіх видів діяльності. За допомогою інформаційних систем можна представити

інформацію в зручному для конкретного користувача вигляді, прискорити та спростити операції з її введення та обробки, підвищити наочність і простоту необхідних звітів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду окремих аспектів автоматизації бухгалтерського обліку присвячені праці вітчизняних науковців таких, як Н.А. Букало, С.Т. Лобов, Л.В. Петіна, О.А. Полянська, Т.В. Пономарьова, П.В. Іванюта, С.В. Івахненко, О.С. Кривоконь, С.Ф. Лазарева, Р.Л. Ус та ін., що відзначаються фрагментарністю та розкривають в основному загальнотеоретичні аспекти автоматизованої обробки інформації.

Виділення невирішених раніше частин. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, питання автоматизації в системі обробки бухгалтерської інформації та встановлення вимог і підходів до них потребує детальнішого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Теоретично визначити і обґрунтувати підхід до впровадження автоматизації обліку у відповідності до сучасних вимог підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автоматизація обліку є продовженням еволюції бухгалтерського обліку на підприємстві. Коли бухгалтерський облік перестав задовольняти потреби користувачів в оперативній інформації, виникла необхідність ведення його із застосуванням комп'ютерних систем і технологій.

На думку деяких науковців, підприємства отримують економічний ефект від використання сучасних автоматизованих інформаційних систем управління закупівлями, головним чином, за рахунок можливості контролю за господарськими процесами в режимі реального часу. Зокрема, при плануванні закупівель економічний ефект виникає за рахунок скорочення обсягів страхових запасів, зниження обсягів недоотриманих матеріальних ресурсів та скорочення можливих обсягів недовиконання плану виробництва. Таким чином, основний ефект від використання автоматизованих інформаційних

систем полягає у своєчасному уникненні негативних проявів економічних ризиків [1, с. 181].

В свою чергу, Н.А. Букало вказує, що, враховуючи широкомасштабний розвиток засобів інформаційних технологій, законодавчо-нормативних змін, на підприємствах України постають проблеми підготовки спеціалістів з обліку й аудиту, додаткових витрат внаслідок придбання нового програмного забезпечення, витрат на навчання персоналу [2, с. 58].

Л.В. Петіна загострює увагу на ефективності проведення обліково-аналітичних та контрольних заходів та зазначає, що їх можна досягти лише за умови підвищення їх оперативності – наближення до процесу виробництва, тобто проведення їх безпосередньо в структурних підрозділах, що дозволить своєчасно приймати регулюючі управлінські рішення, активно втручатися в хід виробничих процесів. Одним із напрямків удосконалення обліково-аналітичної роботи процесу виробництва є його автоматизація на основі використання сучасної обчислювальної техніки [3, с. 29].

Проте Т.В. Пономарьова [4, с. 27] вказує, що проблеми автоматизації обліку залежать більшою мірою не від недосконалості програмного забезпечення, а від складності процедур обліку.

До цієї ж думки схиляється і О.А. Полянська, яка стверджує, що автоматизація облікового процесу – це не проста заміна комп'ютером працівників бухгалтерії, а лише істотна підтримка в їхній роботі. Крім того, зазначає автор, впровадження та організація системи обліку в автоматизованому середовищі – це складний і багатоетапний процес, який потребує значних капіталовкладень [5, с. 289].

Очевидно, що організація обліково-аналітичних процедур отримання інформації повинна бути покладена в основу формування інформаційного забезпечення управлінської ланки підприємства, яка дозволяла б керівництву грамотно і оперативно формувати управлінські рішення [6, с. 24]. Будь-яке підприємство незалежно від того, яку діяльність воно веде, займається оперативним обліком: реєструє події, складає таблиці, формує різні звіти, розраховує показники своєї продуктивності. У зв'язку зі збільшенням обсягів господарювання виникає необхідність автоматизації такого роду рутинних операцій за допомогою різного роду програм, які, в свою чергу, можна умовно розділити на декілька груп, що одночасно є і етапами автоматизації:

- електронні таблиці (Excel, Lotus і т. д.);
- програми бухгалтерського обліку з можливістю ведення в них різних видів обліку;
- програми, написані власними силами (макроси в Excel, SQL Server і т. д.);
- профільні програми для різних видів обліку;
- ERP-системи, в рамках яких використовується блок з ведення обліку.

Ускладнення впровадження автоматизації обліку у першу чергу пояснюється тим, що

підприємства не завжди чітко собі уявляють, навіщо їм потрібна система. Як наслідок, цілі впровадження, по-перше, не взаємопов'язані зі стратегічними цілями, по-друге, недостатньо формалізовані.

Якщо проаналізувати типові цілі, які ставить перед собою підприємство при прийнятті рішення про впровадження системи, то ми побачимо, що це, як правило, такі:

- формування єдиного інформаційного простору;
- автоматизація документообігу;
- автоматизація обліку;
- управління бухгалтерією та фінансами;
- управління запасами сировини та готовою продукцією;
- управління та відстеження виробництва і постачання і т. д.

Розглянемо основні етапи автоматизації обліку, які характерні для більшості підприємств.

Як правило, підприємство починає вести облік і формувати різноманітні звіти в Excel. Цей вибір обумовлений широким поширенням даної програми, достатньо великим набором інструментів і функцій для побудови звітів. Excel на першому етапі автоматизації діяльності підприємства достатньо зручний. З розвитком підприємства з'являється необхідність у більш складній системі обліку, в якій бере участь велика кількість людей. Напівавтоматизована система, побудована із застосуванням електронних таблиць Excel, вже не задовольняє вимогам підприємства, так як вона стає неповороткою у зв'язку з різко збільшеною кількістю фінансових операцій і не дозволяє оперативно отримувати необхідні звіти.

Після зростання кількості операцій багато підприємств намагаються поєднати дані бухгалтерського обліку з управлінським. Це зазвичай пов'язане з появою додаткових проблем з обслуговування та підтримки системи в робочому стані. В першу чергу трудність полягає в суміщенні даних різних видів обліку. Постає питання про альтернативні способи автоматизації управлінського обліку.

При створенні програмного продукту автоматизації обліку власними силами успіх в першу чергу залежить від кваліфікації фахівців. Якщо підприємство являє собою середній бізнес, то цього виявляється цілком достатньо, щоб повністю задовольнити потреби керівництва. Більш того, фахівці при необхідності цілком можуть змінити структуру системи у зв'язку зі змінами в самому підприємстві або в напрямках його діяльності. Альтернативою цього етапу є придбання спеціалізованого програмного продукту.

Впровадження можна робити своїми силами, можна замовити постачальнику програмного забезпечення. Якщо прийнято рішення замовляти автоматизацію у спеціалізованої організації, то необхідно приготуватися до додаткових грошових витрат, оскільки якісна автомати-

зація не може обійтися дешево, так як вона займає досить багато часу і вимагає кваліфікованих і досвідчених фахівців.

Спеціалізовані програми, створені під конкретні вимоги об'єкта автоматизації, для ведення обліку найбільш підходять для підприємства, а саме: на базі однієї платформи розробляється унікальна модель (аналогічно відбувається впровадження ERP-систем).

Впровадження ERP-системи досить тривала і дорога операція, яка при вдалому впровадженні дозволяє автоматизувати не тільки ведення обліку, а й автоматизацію процесу управління закупівлями, запасами і т. д. Однак керівництво підприємств не завжди приймає рішення по впровадженню даних систем, тому що існує декілька обмежень, а саме: занадто висока ціна програмного продукту, послуг з впровадження та висока ймовірність невдалого впровадження.

Для того щоб ефективно провести автоматизацію, слід в першу чергу добре уявляти собі, що ж таке – автоматизований бухгалтерський облік. На перший погляд, все просто, і навіть така постановка питання здається трохи вигаданою, тому існує думка, що автоматизований бухгалтерський облік – це просто коли бухгалтерський облік ведеться на комп'ютері. Слід усвідомлювати, що впровадження бухгалтерської програми ефективно тільки тоді, коли наслідком є підвищення ефективності та поліпшення якості ведення обліку на підприємстві. Це може виражатися в:

- упорядкуванні бухгалтерського обліку;
- збільшенні кількості інформації, що одержується з бухгалтерського обліку;
- зниженні кількості бухгалтерських помилок;
- підвищенні оперативності бухгалтерського обліку;
- підвищенні економічності бухгалтерського обліку.

Якщо такого покращення не відбулося, то автоматизація обліку безперспективна – вона не принесе кінцевого результату, сам же по собі перехід від заповнення паперових журналів-ордерів на натискання комп'ютерних клавіш поліпшенням не можна назвати. Таку ситуацію слід швидше називати псевдоавтоматизацією.

Лише тоді, коли визначені цілі автоматизації, її масштаб і порядок, зроблена постановка задачі, обрана та придбана оптимальна для підприємства програма і вирішені технічні питання, можна приступати до роботи з бухгалтерською програмою.

Всі широко відомі програми автоматизації бухгалтерського обліку (і великі, і малі) мають аналогічний набір змінних частин, тому правильний процес налаштування будь-якої програми можна проводити у хронологічному порядку:

1. Налаштування плану рахунків відповідно до особливостей підприємства, проведеною оптимізацією обліку та постановкою завдання.

2. Налаштування типових проводок відповідно до особливостей підприємства, проведе-

ною оптимізацією бухгалтерського обліку та постановкою завдання.

3. Налаштування форм первинних документів відповідно до особливостей підприємства та проведеною оптимізацією бухгалтерського обліку та постановкою завдання.

4. Налаштування форм бухгалтерської звітності та розрахунків за податками відповідно до особливостей підприємства, проведеною оптимізацією бухгалтерського обліку та постановкою завдання (при якісній автоматизації обліку вся щоквартальна звітність повинна обов'язково складатися автоматично).

Коли бухгалтерська програма налаштована, можна починати працювати, але важливо розуміти, що життя не стоїть на місці і рано чи пізно відбудеться один з двох фактів (або обидва разом):

- змінюється характер господарської діяльності підприємства, і доведеться перенастроювати план рахунків, форми первинної документації або автоматичні проводки за типовими господарськими операціями;

- змінюються форми бухгалтерської звітності та розрахунків з податків, і треба буде проводити доналаштування цих форм. Слід зазначити, що більшість фірм-виробників програмних продуктів пильно стежать за зміною форм звітності та своєчасно пропонують користувачам своїх програм нові форми, але, тим не менш, навіть нову форму на практиці доводиться доналаштувати з урахуванням специфіки плану рахунків і типових проводок на кожному підприємстві.

Сьогодні ведеться багато суперечок про актуальність певного підходу для автоматизації підприємств. Але найбільш грамотним і правильним підходом буде вважатися так званий «західний». За основу такого підходу можна взяти наступне твердження: «Автоматизація процесів підприємства повинна бути ефективною і впливати зі стратегії процвітання підприємства». Іншими словами, необхідно автоматизувати ті завдання, які можуть сприяти досягненню мети підприємства. При цьому будь-яка задача автоматизації буде оцінена з позиції «Ефективність/Ціна».

Даний підхід дійсно називають правильним, навіть майже ідеальним. Суть підходу полягає в наступному:

1. Виходячи зі стратегії і цілей підприємства, виділяються ділянки обліку, що потребують якісного поліпшення.

2. Для будь-якої ділянки обліку ставиться певне завдання автоматизації, що дозволяє підвищити ефективність.

3. Можливий ефект від задачі автоматизації обліку оцінюється заздалегідь і зазвичай порівнюється з витратами на впровадження.

4. Автоматизація та реорганізація обліку підприємства.

Однак для підходу до автоматизації бізнес-процесів підприємств необхідно враховувати наступні факти:

– досить низька кваліфікація персоналу у сфері управління, менеджменту, можлива відсутність грамотності в управлінні з застосуванням інформаційних технологій;

– відсутність чітких та ефективних методик планування ресурсів і діяльності;

– нерозвиненість інформаційно-технічної інфраструктури;

– завдання автоматизації управління (облік і планування) вирішені окремими локальними завданнями, які розвивати і підтримувати часто нікому.

Виходячи з реалій, необхідно враховувати найжорсткіші вимоги у веденні податкового та бухгалтерського обліку. Ці завдання забирають досить багато ресурсів у підприємства і не завжди правильно підтримуються системами в комплексі.

Таким чином, для автоматизації підприємств можна запропонувати свій підхід і сформулювати у наступних тезах:

– спочатку автоматизація спрямована на більш зрозумілі співробітникам підприємства процеси – контроль та облік;

– поступова автоматизація бізнес-процесів підприємства;

– залучення керівництва підприємства в автоматизацію бізнес-процесів;

– еволюційний ріст і розвиток інформаційної системи.

Розроблений спеціально для підприємств підхід дає наступні переваги:

– автоматизація процесів контролю та обліку дозволяє вирішити завдання податкового і бухгалтерського обліку і переорієнтуватися на вирішення завдань управління і планування;

– підприємство не витрачає великих коштів на комплексну автоматизацію;

– залучення в процеси автоматизації керівництва, і поступова автоматизація дозволяє простежити зв'язок між процесами управління та IT-рішеннями, підвищує кваліфікацію керівництва;

– отримання своєчасних і точних облікових даних дозволяє розглянути проблеми, які пов'язані з витратами на використання додаткових ресурсів, що підштовхує керівництво до вдосконалення бізнес-процесів.

Висновки. Усі розглянуті варіанти автоматизації обліку, звичайно ж, мають право на

існування, однак основна причина проблем, що виникають при веденні обліку, це те, що будь-яке підприємство в період свого існування схильне до різних змін в організаційній та фінансовій структурі, у напрямках діяльності, збуту і т. д., відповідно, змінюється і структура системи обліку. Однак не можна однозначно визначити, в якій бухгалтерській програмі легше буде зробити поточні зміни, не порушивши при цьому логіки розрахунків. З іншого боку, в більшості випадків набагато простіше, і найголовніше дешевше, вносити зміни в програми створені власними силами. Так як в програмах, створених своїми силами, для користувачів зрозуміла логіка розрахунків, а що стосується спеціалізованих програм, то в них, як правило, закладена можливість внесення серйозних змін структури системи.

Напрямок подальшого дослідження є розробка оптимальної методики, що дозволить у короткий термін та з мінімальними витратами запровадити елементи автоматизації обліку на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лобов С.П. Методи оцінки економічного ефекту від використання автоматизованих інформаційних систем при плануванні закупівель / С.П. Лобов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 4 (41). – С. 176–181.
2. Букало Н.А. Автоматизація обліку в сучасних умовах / Н.А. Букало // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 33. – Ч. II. – С. 56–59.
3. Петіна Л.В. Особливості автоматизації управлінського та бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах / Л.В. Петіна // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 25. – Ч. I. – С. 26–29.
4. Пономарьова Т.В. Автоматизація обліку розрахунків з ПДВ: підходи та практичні рішення / Т.В. Пономарьова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Х.: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 61 (1040) – С. 22–29.
5. Полянська О.А. Проблемні аспекти автоматизації управлінського обліку / О.А. Полянська // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 286–290.
6. Славкова О.П. Автоматизація обліково-аналітичних процедур отримання інформації / О.П. Славкова, С.А. Гаркуша // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Т. 1. – 2013. – Вип. 2 (7). – Полтава: ПДАА. – С. 19–25.

УДК 657.1:658(477)

Турова Л.Л.

*старший викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету*

Слюсар Л.А.

*студентка
Національного авіаційного університету***СИСТЕМА ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА****CONSTRUCTION MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM IN UKRAINE:
THEORY AND PRACTICE****АНОТАЦІЯ**

Стаття розкриває актуальність системи побудови управлінського обліку в Україні як ключового елемента підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Обґрунтовано ефективність впровадження світового досвіду поряд з вітчизняною практикою управління. Визначено, наскільки тісним є взаємозв'язок теоретичного підходу ведення внутрішньогосподарського обліку з практичним застосуванням.

Ключові слова: управлінський (внутрішньогосподарський) облік, оперативність, планування, прогнози, менеджмент, стимулювання.

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает актуальность системы построения управленческого учета в Украине как ключевого элемента повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Обоснована эффективность внедрения мирового опыта наряду с отечественной практикой управления. Определено, насколько тесна взаимосвязь теоретического подхода ведения внутрихозяйственного учета с практическим применением.

Ключевые слова: управленческий (внутрихозяйственный) учет, оперативность, планирование, прогнозы, менеджмент, стимулирование.

ANNOTATION

This article reveals the relevance of management accounting system construction in Ukraine as a key element of improving the competitiveness of domestic enterprises. The effectiveness of the implementation of international experience along with domestic management practice is proved. It is determined how close is the relationship of the approach to keeping internal accounting and practical application.

Keywords: management (internal) accounting, efficiency, planning, forecasts, management, promotion.

Постановка проблеми. Головною проблемою становлення управлінського обліку в Україні є те, що він не є самостійною системою обліку, а лише підсистемою бухгалтерського. Бухгалтер за рішенням керівника, крім власне обліку та калькулювання собівартості продукції, займається нормативним плануванням, економічним аналізом та підготовкою управлінських рішень. А вирішенням даного роду завдань має займатися відповідний компетентний фахівець. Проте це не єдина проблема на сьогоднішній день.

Досить часто керівники компаній недостатньо компетентні при прийнятті управлінських рішень. Кінцева мета управлінського обліку – це допомога керівництву в досягненні поставлених стратегічних цілей підприємства. Відсутність у менеджменту розуміння необхідності мотивації працівників складати якісні звіти призводить

до спотворення результативності роботи всього підприємства. Якщо система винагородує ґрунтуватиметься на реальних результатах, відображених у звіті підрозділу, то керівництво зможе реально контролювати ситуацію.

Достатньо велика кількість проблем при організації системи управлінського обліку на підприємстві спонукає до пошуку шляхів їх вирішення як на макрорівні, так і на мікрорівні. Тому сучасна система управлінського обліку повинна складатися із щонайменше трьох складових: облік та управління витратами, розробка показників діяльності товариства, планування виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності.

Отже, у систему управлінського обліку необхідно включати прогнози внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства, а також управлінську звітність. Вирішення проблем управлінського обліку необхідно здійснювати і на рівні держави (хоча управлінський облік є виключним питанням керівництва підприємством): допомога у формуванні єдиної методологічної бази управлінського обліку, яка повинна бути тісно пов'язана з процесами вдосконалення корпоративного управління, формування кваліфікованих професіоналів у сфері управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження цієї проблеми набули значного поширення у країнах з розвинутою ринковою економікою. Економісти-науковці, такі як К. Друрі, Т. Скоун, Ч. Хорнгрен, Д. Фостер, Р. Ентоні та ін., обґрунтували необхідність відокремлення управлінського обліку, його призначення, основні функції та методичні принципи організації й звернули увагу на те, що управлінський облік включає не лише планування і складання бюджету, відображення фактичних даних в аналітичному та синтетичному обліку й у звітності, контроль, аналіз, а також підготовку інформації для прогнозування та прийняття правильних ситуаційних управлінських рішень.

В Україні розробленню вищезазначеної проблеми приділяється значна увага з боку вітчизняних дослідників М. Чумаченка, С. Голова, Л. Сухаревої та ін. Однак на практиці лише

деякі вітчизняні підприємства застосовують систему управлінського обліку для ефективнішого вирішення питань і проблем ведення бізнесу. Головна проблема цього полягає у відсутності достатнього обсягу знань у керівництва. При цьому багато керівників не завжди усвідомлюють роль управлінського обліку в організації і недостатньо чітко розуміють поставлену мету та завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Теоретичне обґрунтування ролі побудови ефективної системи управлінського (внутрішньогосподарського) обліку для успішного розвитку вітчизняних підприємств та їх здатності бути конкурентоспроможними на світовому рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кожним днем збільшується кількість керівників українських підприємств, які припиняють сумніватися в необхідності вести облік, відмінний від бухгалтерського, який практично повністю зосереджений на задоволенні потреб зовнішніх споживачів інформації. Таким видом обліку є управлінський, призначення якого полягає у наданні достовірної і повної інформації, необхідної для прийняття раціональних та ефективних рішень. Але в практичній діяльності керівники українських компаній досі не мають чіткого розуміння цього виду обліку, що, мабуть, є головною проблемою процесу постановки системи управлінського обліку.

Поява управлінського обліку обумовлена тим, що традиційні методи бухгалтерського обліку перестали відповідати вимогам управління. Загострення конкуренції, ускладнення технології та організації виробництва, розвиток науково-технічного прогресу потребували інших методів для вирішення принципово нових проблем.

У міжнародній практиці виділення управлінського обліку із загальної системи бухгалтерського обліку пов'язано з необхідністю підвищення ефективності підприємницької діяльності та спрямуванням на досягнення стратегічної мети.

Сучасною вимогою до спеціаліста з управлінського обліку є володіння ширшим спектром знань, вмінь та навичок, ніж вимагалось від неї будь-коли. Фахівець з управлінського обліку вміє оперувати не лише кількісною фінансовою інформацією, він готовий працювати з нефінансовими показниками, які інколи важко піддаються кількісній оцінці; він не лише інформаційно забезпечує прийняття рішень, а в певний момент готовий приймати рішення в багатофункціональній управлінській команді; він не лише оцінює поточне виконання операційних бюджетів, а розуміє стратегію організації, бере участь у її розробці і контролює її втілення.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації про

діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством» [2, с. 3]. Виходячи із приведеного визначення, управлінський та внутрішньогосподарський обліки – це тотожні терміни.

Головні завдання управлінського (внутрішньогосподарського) обліку:

- забезпечення керівників та їх представників необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;
- коригування управлінської діяльності у досягненні мети підприємства;
- надання інформації та здійснення консультативної підтримки для прийняття управлінських рішень;
- сприяння виявленню проблемних питань у сфері витрат і розробці альтернативних рішень для їхнього розв'язання;
- забезпечення життєздатності підприємства на рівнях стратегічного й тактичного управління;
- сприяння оптимізації залежності «виручка – витрати – прибуток»;
- забезпечення бюджетного контролю;
- створення та забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством [3, с. 26].

За словами Н.Л. Нападовської сучасний управлінський облік – не суто облік, а оптимізація господарської діяльності [1, с. 64].

Перед кожним підприємством постає надзвичайно важлива та складна проблема – забезпечити безперервність розвитку підприємств в умовах надзвичайно динамічного зовнішнього середовища, яке постійно стимулює появу нових методів, систем і підходів. Слід урахувати, що завдяки системі управлінського обліку мають вирішуватися практичні проблеми менеджменту. Звідси випливає важливий висновок – система обліку повинна змінюватись зі зміною стратегій менеджменту. Очевидно, потрібна система обліку, яка, постійно пристосовуючись, набувала б все нових форм і трансформувала б вже набуті якості для прийняття та реалізації управлінських рішень, адекватних цим ситуаціям. Це пов'язано, по-перше, зі взаємодією та взаємовпливом різноманітних систем, що забезпечують розвиток економіки будь-якого підприємства, які настільки взаємопов'язані та взаємозалежні, що без урахування механізмів цієї взаємодії неможливе ефективне управління економічними процесами на мікрорівні. По-друге, визнання об'єктивності існування цієї взаємодії вимагає виявлення та використання міжсистемних оболонок, які містять додатковий потенціал для створення нових концептуальних систем, дослідження та виявлення ефективних інструментів його реалізації.

Сьогодні на відміну від минулого століття різні технології постійно перетинаються. На їх перетині відбуваються суттєві прориви. Традиційні підходи, побудовані за принципом «для

кожної галузі знань характерна власна унікальна технологія підготовки інформації», в сучасний період виявились неспроможними й змінилися на підхід, згідно з яким для вирішення конкретних завдань необхідна специфічна технологія підготовки інформації. Це пов'язано з її залежністю від інших галузей – тих, на яких традиційно базувалась технологія підготовки інформації, й тих, задля яких вона здійснюється.

З метою підвищення якості облікової інформації було реформовано принципи бухгалтерського обліку, проте на практиці належним чином вони не були реалізовані. Саме тут відбулося зіткнення теорії і практичного застосування. Причиною стало те, що бухгалтерський облік сприймається як необхідність з метою надання звітності у податкові органи, а не як джерело інформації, на підставі якої можуть прийматися правильні рішення. Також негативно впливає присутність податкового обліку, який, по-перше, відрізняється від бухгалтерського, а по-друге, його ведення є більш пріоритетним через те, що саме його найбільш контролюють податкові органи. В Міжнародних стандартах фінансової звітності відображені загальні показники й основні принципи ведення управлінського обліку. Але останнім часом на Заході спостерігається помітний відхід від кількісних показників у бік якісних. До того ж беруться до уваги зовсім нові фактори, на які раніше управлінці майже не звертали уваги: система бізнес-процесів усередині підприємства, конкурентне середовище, система взаємин із клієнтами (CRM) та ін. Це, звичайно, свідчить про новий рівень розвитку управлінського обліку. І якщо говорити про вітчизняні підприємства, то це завтрашній день, хоча на даному етапі в нашій країні спостерігається посилення інтересу до цієї теми, а також збільшення продажів програмних продуктів по автоматизації системи управлінського обліку.

Приймаючи до уваги вітчизняний та світовий досвід, слід виділити три основні мети організації системи управлінського обліку:

1) інструмент проведення фінансово-економічних розрахунків, формування бази обґрунтування ефективних управлінських рішень;

2) інструмент калькулювання собівартості послуг, продуктів та інших об'єктів витрат для задоволення інформаційних нестатків фінансового менеджменту як системи управ-

ління прибутком підприємства через управління витратами;

3) інструмент реалізації концепції контролінгу, що подає управлінську інформацію для планування, контролю, оцінки і безперервного удосконалення організації обліку та діяльності підприємства [4, с. 59].

Висновки. Вітчизняні підприємства при застосуванні управлінського обліку приділяють недостатньо уваги мотивації співробітникам і контролю за якістю продукції, при цьому розглядаючи його переважно як підсистему обліку поточного управління.

В сучасних умовах управлінська інформація повинна містити не тільки числові показники та фінансово-економічні розрахунки альтернативних варіантів дій, але ще й пропонувати висновки і надавати рекомендації щодо вибору найбільш привабливих з них.

Невирішені практичні питання управлінського обліку обумовлюють нераціональне використання інтелектуальних, інформаційних, організаційних, фінансових ресурсів підприємств України, невиправдане збільшення витрат на програмне забезпечення, придбання засобів обчислювальної техніки, на стандартизацію бізнес-процесів і автоматизацію управління.

Керівниками, які прагнуть приймати ефективні управлінські рішення, необхідно створити сприятливі умови для розвитку управлінського обліку, адже це запорука успішної конкурентоспроможної діяльності в сучасних умовах господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [підруч. для вузів] / Л.В. Нападовська; 2-ге вид., доопрац. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2010 – 648 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України, затверджений Постановою Верховної Ради України від 16.07.99 р. № 996-XIV // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 9–14.
3. Кислиця Н.Г. Управлінський облік: реальність і тенденції розвитку / Н.Г. Кислиця // Фінанси України, 2000. – С. 26.
4. Акольська О.В. Управлінський облік та проблеми його функціонування в сучасних умовах управління підприємством / О.В. Акольська, О.В. Білоцерківський // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2009. – № 3. – С. 52–61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eupmg_2009_3_8.pdf.

УДК 657.6:339.543

Фабіянська В.Ю.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

Стефанішина І.М.
студентка
Вінницького національного аграрного університету

РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ В НАПРЯМІ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО ПОСТАУДИТУ В УКРАЇНІ

RESULTS OF WORK TOWARDS THE IMPLEMENTATION OF CUSTOMS POST-AUDIT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються теоретичні та практичні питання, пов'язані з митним постаудитом як сучасною формою митного контролю. Проаналізовано стан нормативно-правового забезпечення митного постаудиту в Україні, сфера та ефективність його застосування, напрямки роботи та проблеми, які виникають під час здійснення постаудиту та шляхи покращення його у майбутньому.

Ключові слова: митний контроль, митний пост-аудит, спрощення митних процедур, зовнішньоекономічна діяльність, документальна перевірка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы, связанные с таможенным постаудитом как современной формой таможенного контроля. Проанализировано состояние нормативно-правового обеспечения таможенного постаудита в Украине, сфера и эффективность его применения, направления работы и проблемы, которые возникают при осуществлении постаудита и пути улучшения его в будущем.

Ключевые слова: таможенный контроль, таможенный постаудит, упрощение таможенных процедур, внешнеэкономическая деятельность, документальная проверка.

ANNOTATION

This paper deals with theoretical and practical issues related to customs post-audit as a modern form of customs control. The state of regulatory support of customs post-audit in Ukraine and the scope and effectiveness of its application have been analyzed as well as the trends and issues that may arise during post-audit and the ways to improve it in the future.

Keywords: customs, customs post-audit, simplification of customs procedures, foreign trade, document audit.

Постановка проблеми. Постаудит є достатньо новою формою митного контролю в Україні, однак аналіз європейського та світового досвіду дає підстави стверджувати, що використання даної форми митного контролю значно спрощує та прискорює здійснення митних процедур та сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Постаудит здійснюється на основі вибіркової та при максимальному можливому застосуванні методів управління ризиками. Під час проведення постаудиту поєднують форми митного контролю, які дають можливість більш ефективно виконувати поставлені перед митними органами завдання. Такі перевірки додають цілісності контрольним діям митних органів та покращують дисципліну по дотриманню подат-

кового та митного законодавств учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та вдосконалення митного контролю, проблеми митного постаудиту як сучасної форми митного контролю досліджували Л. Баран, І. Бережнюк, О. Вакульчик, І. Губіна, Н. Жанарбаєва, Т. Єдинак, Н. Єсипчук, М. Каленський, С. Коляда, Є. Корнієнко, П. Пашко, С. Терещенко, М. Харкавий, В. Фоменко та ін. Але на сьогодні ще й досі не визначено поняття митного постаудиту у вітчизняних нормативних документах, не відображено його місце у сучасних умовах регулювання економіки та не показані функціональні зв'язки контрольних органів та їх відповідальність за проведену роботу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні інструментом реалізації форми митного контролю на основі постаудиту є документальна перевірка. Відповідно до ст. 345 Митного кодексу України, документальна перевірка – це сукупність заходів, за допомогою яких митні органи переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення товарів на митну територію України, вивезення товарів за межі митної території України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів [1].

Митні органи мають право здійснювати митний контроль шляхом проведення документальних виїзних (планових або позапланових) та документальних невиїзних перевірок дотримання законодавства України з питань державної митної справи. Так, митний аудит дає змогу виявити незаконні схеми ухилення від сплати податків і зборів, що мають системний характер, розробити відповідні критерії для виявлення правопорушень чинного законодавства, сприяти вирішенню проблемних питань шляхом надання пропозицій зі зміни законодавчої бази. З досвіду митних систем розвинених країн можна констатувати, що дієвим чин-

ником вирішення вітчизняних проблем в сфері митного контролю є перенесення поглибленого митного контролю на етап «після випуску товарів», що дозволяє застосувати спрощений метод митного контролю і відповідає Кіотській конвенції про гармонізацію митних процедур.

Проведення митного контролю через певний час після завершення митного оформлення є найбільш перспективним напрямом поліпшення роботи митних органів. Поширеним зараз є твердження, що митниця при виконанні своїх функцій буде спиратися на два головних принципи у діяльності: постаудит та оцінку ризику. З метою сприяння зовнішній торгівлі та збільшенню товарообігу митні органи спрощують процедури митного контролю при митному оформленні на кордоні. У розвинутих країнах митний постаудит дає більше 30% усіх митних платежів через те, що митні процедури на кордоні зведені до мінімуму. Проте, така оптимізація митних процедур не повинна здійснюватись за рахунок обмеження контрольних заходів. Тому зростає роль постаудиту в діяльності митних органів [2, с. 70].

Процес формування системи митного постаудиту в Україні розпочався та поступово вдосконалюється. Розроблені та запроваджуються у практичну діяльність нормативно-правові акти, що регламентують процес організації, проведення та оформлення результатів документальних перевірок з питань дотримання законодавства України з державної митної справи.

Найперший в Україні нормативно-правовий документ, який закріпив за митними органами повноваження суб'єктів економічного контролю, – це Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181-III. Відповідно до даного документа, митні органи мають

право спільно з посадовими особами податкової служби брати участь у виїзних перевірках суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо правильності нарахування та сплати митних платежів [3].

Одним з основних міжнародних документів у сфері митної справи є Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (м. Кіото, 1973 р.). Відповідно до Кіотської конвенції, постаудит – це форма митного контролю, яку здійснюють митні органи для перевірки правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, через вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом після завершення митного оформлення [4].

Відзначимо також, що митний постаудит виступає одним із дієвих заходів запобігання правопорушенням, впровадження якого надає можливість митним органам своєчасно виконувати економіко-регуляторну, захисну та фіскальну функції, покладені на них законодавством.

Наказом ДМСУ від 05.01.2012 р. № 16 затверджено Примірне положення про відділ (сектор) митного аудиту регіональної митниці, митниці. Це положення визначає компетенцію (права, завдання, функції) й організаційну структуру відділу (сектору) митниці, на який покладено функції організації та здійснення документальних виїзних (планових чи позапланових) і документальних невиїзних перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [5].

Постановою Кабінету Міністрів України від 9 квітня 2008 р. № 339 про «Порядок здійснення контролю за правильністю визначення митної вартості товарів» встановлено випадки, коли здійснюється митний постаудит:

– виникнення обґрунтованих сумнівів стосовно достовірностей, що містяться в наданих до митного оформлення документах;

Таблиця 1

Вихідні дані результативності постмитного аудиту в Україні, 2010–2012 рр.

№ з/п	Показник	Роки		
		2010	2011	2012
1.	Всього виїзних документальних перевірок, шт.	532	440	431
2.	Донараховано за результатами виїзних документальних перевірок, тис. грн.	121831,60	152531,20	387700,70
3.	Сплачено за результатами виїзних документальних перевірок, тис. грн.	67023,30	529032,20	31772,80
4.	Всього невиїзних документальних перевірок, шт.	485	810	829
5.	Донараховано за результатами невиїзних документальних перевірок, тис. грн.	66762,40	192840,10	215052,30
6.	Сплачено за результатами невиїзних документальних перевірок, тис. грн.	7656,90	43452,00	70405,90
7.	Донараховано в середньому на одну документальну невиїзну перевірку, тис. грн.	137,65	238,07	259,41
8.	Донарахованого всього за результатами контрольно-перевірочних заходів, тис. грн.	188594,00	345371,30	602753,00
9.	Сплачено всього за результатами контрольно-перевірочних заходів, тис. грн.	74680,20	572484,20	102178,70
10.	Коефіцієнт результативності документальних перевірок	73,43	508,39	81,09

Джерело: [7]

– надходження інформації від митних органів іноземних держав щодо непідтвердження автентичності наданих до митного оформлення документів;

– виявлення фактів митного оформлення товарів, рівень митної вартості яких нижчий за рівень вартості прямих витрат;

– виявлення обставин, що мали вплив на митну вартість товарів та не були відомі чи документально підтверджені [6].

Як з теоретичної, так і практичної точок зору, визначення ефективності документальних перевірок є найбільш складною проблемою. Одним та найважливішим показником ефективності документальних перевірок можна вважати їх результативність, в основі визначення якої лежить кількісна та якісна оцінка порушень митного законодавства; визначення сум донарахованих за наслідками документальних перевірок платежів, штрафів і пені. На основі показників роботи структурних підрозділів постмитного аудиту розраховано показники (табл. 1), які характеризують результативність контрольно-перевірочної роботи фіскальної служби у напрямку забезпечення дотримання вимог законодавства з питань державної митної справи.

Проаналізувавши дані таблиці, ми бачимо, що фіскальні органи стикаються з проблемою стягнення додатково донарахованих сум мита та митних платежів, штрафних (фінансових) санкцій. Однак рівень несплати не завжди є фактором неефективності проведених контрольно-перевірочних заходів, оскільки донараховані суми можуть бути оскаржені суб'єктами ЗЕД в адміністративному або судовому порядку, що відтермінує момент виконання грошових зобов'язань.

Аналізуючи виявлені порушення під час проведення постаудиту, митними органами встановлено, що найбільша частка порушень здійснюється при класифікації товарів (близько 40%). Близько 28% порушень здійснюється за рахунок заниження митної вартості. Близько 21% – порушення законодавства у сфері виконання операцій із давальницькою сировиною, зокрема, заниження митної вартості за рахунок не включення роялті, заниження витрат на транспортування, заниження витрат на страхування, проектування. Близько 5% порушень припадає на безпідставне застосування пільг, 3% – подання до митного оформлення недостовірних відомостей (рис. 1).

Цілком приєднуємося до думки науковців, тому серед орієнтирів підвищення ефективності митного постаудиту в Україні вбачаємо наступні:

- покращення аналітичної роботи на стадії планування контрольно-перевірочних заходів;
- налагодження взаємодії та співпраця з митними органами інших країн;
- вдосконалення електронної бази даних та покращення дієвості її використання;

– створення сприятливих умов для розширення прав митних органів у частині доступу до інформації, що перебуває в базах даних інших органів державної влади;

– забезпечення умов для поступового відходу від практики 100%-го фізичного огляду товарів під час переміщення їх через митний кордон України [9].

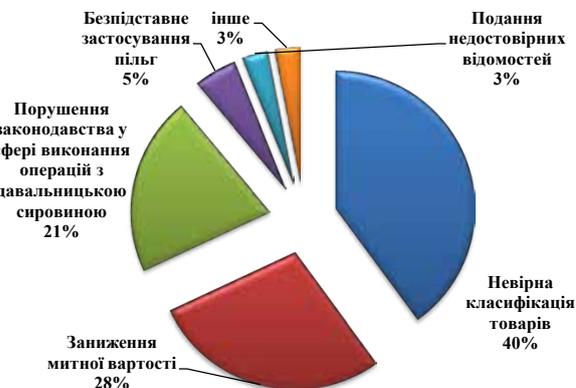


Рис. 1. Частка різних видів правопорушень, виявлених під час проведення постаудиту митними органами за 2013 р.

Складено автором на основі джерела [8]

Пропонуємо близько 95% товарів пропускати в Україну без митного огляду з організацією наступного митного контролю у формі постаудиту. Це має стосуватися лише найдисциплінованіших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які за результатами попередніх заходів митного контролю можуть заслуговувати на довіру. Решту 5% товарів необхідно чітко контролювати під час процедур митного оформлення у пунктах пропуску. Це створює можливості для розширення повноважень митних органів щодо перевірки господарської діяльності суб'єктів ЗЕД та забезпечує підвищення ефективності здійснення митної справи. Також цей процес потребує належного нормативно-правового забезпечення дій митних органів під час здійснення митного постаудиту [6].

Належна правова регламентація щодо здійснення аудиторських перевірок для України надасть наступні можливості:

- 1) на законних підставах наповнювати дохідну частину державного бюджету завдяки донарахуванню митних платежів за результатами проведених перевірок;
- 2) контролювати дотримання митного законодавства України суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а особливо з питань достовірності, повноти та своєчасності сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), визначення митної вартості та коду товару за УКТ ЗЕД;
- 3) сприяти учасникам міжнародної торгівлі, що дозволить прискорити зовнішньоекономічний оборот України, а отже, збільшить надходження коштів до бюджету;

4) відповідати міжнародному рівню здійснення митного аудиту в частині спрощення процедур перевірки в пунктах пропуску на кордоні, що дасть змогу максимально скоротити час митного контролю та митного оформлення.

Висновки. Постаудит займає важливе місце при застосуванні системи управління ризиками та є головним елементом подальшого підвищення ефективності діяльності митних органів в Україні. Незважаючи на незначний час існування в Україні такої сучасної форми митного контролю, як постаудит, можна із впевненістю стверджувати про його результативність в частині забезпечення економічних інтересів держави, захист внутрішнього ринку від незаконного ввезення товарів та боротьбу з корупцією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Митний кодекс України (від 13 березня 2012 року № 4495-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Ткачик Ф.П. Сучасні орієнтири вдосконалення митного контролю в Україні / Ф.П. Ткачик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 39. – С. 67–72.
3. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами : Закон України від 21.12.2000 р. № 2181-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2181-14/print1320850215104560>.
4. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 р.; редакція на 26 червня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_6431.
5. Про затвердження Примірною положення про відділ (сектор) митного аудиту регіональної митниці, митниці: Наказ Державної митної служби України 05.01.2012 р. № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-primirnogo-polozhennja-pro-viddil-sektor--doc83472.htm>.
6. Губіна І.С. Митний постаудит у системі митного контролю / І.С.Губіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiiirbis_64.exe.
7. Харкавий М. Оцінка ефективності пост-митного аудиту в Україні / М.Харкавий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_4_2014_11_25/ocinka_efektivnosti_post_mitnogo_auditu_v_ukrajini/70-1-0-1089.
8. Пресс-центр: новини // Офіційний веб-сайт ДМСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>.
9. Баран Р.Б. Постаудит як форма покращення митного контролю в Україні / Р.Б. Баран [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://asconf.com/rus/archive_view/243.

УДК 65.011.1:334.723

Ціцька Н.Є.

кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Львівського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

FORMATION OF ACCOUNTING POLICY OF ENTERPRISE BASED ON INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлено суть, завдання і значення облікової політики підприємства, а також обґрунтовано вибір концептуальної основи побудови обліку на підприємствах України відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Проведено порівняльну оцінку облікової політики за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облікова політика, наказ про облікову політику, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены суть, задание и значение учетной политики предприятия, а также обоснован выбор концептуальной основы построения учета на предприятиях Украины в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Проведена сравнительная оценка учетной политики по национальным и международным стандартам бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учетная политика, приказ об учетной политике, международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности, национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета.

ANNOTATION

Essence, task and value of accounting policy of enterprise are reflected in the article. The choice of conceptual basis of accounting on the enterprises of Ukraine in accordance with the requirements of international financial reporting standards is substantiated. The comparative estimation of accounting policies according to the national and international standards of record-keeping is conducted.

Keywords: accounting policy, order of accounting policy, international standards of accounting and financial reporting, national accounting provisions (standards).

Постановка проблеми. Важливе значення у процесі господарської діяльності будь-якого підприємства відіграє бухгалтерський облік, основна мета якого за допомогою форм фінансової звітності надавати користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [7]. Саме тому правильна, чітка і раціональна організація бухгалтерського обліку є одним з найбільш відповідальних етапів створення підприємства та забезпечення його ефективної діяльності. Важливою складовою організації бухгалтерського обліку на підприємстві є формування його облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато уваги українські вчені економісти, серед яких Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, М.В. Кужельний, В.Б. Моссаковський, В.А. Кулик, М.С. Пушкар, О.В. Чумак, Л.Г. Ловінська та ін., приділяли питанням розробки і впровадження у виробничу діяльність суб'єктів господарювання облікової політики за міжнародними та національними стандартами фінансової звітності. Проте не у всіх моментах науковці прийшли до єдиної думки, багато питань залишилися нерозкритими і спірними.

Виділення невирішених раніше частин. Мало уваги в дослідженнях вітчизняних вчених, приділяється питанням гармонізації нормативно-правового регулювання облікової політики на міжнародному та національному рівнях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розкриття змісту і основних положень формування облікової політики підприємства, а також виявлення подібностей і розбіжностей в основних її моментах за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [7]. Від вдало сформованої облікової політики багато в чому залежать ефективність управління господарською діяльністю підприємства та стратегія його розвитку у тривалій перспективі. Облікова політика визначає методологію обліку підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у виробничому процесі, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища.

При формуванні і впровадженні облікової політики слід пам'ятати, що Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство

самостійно: визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до уставних документів облікову політику підприємства. Проте законодавством не затверджена типова форма розпорядчого документу про облікову політику, у зв'язку із чим відсутні вимоги до його оформлення, змісту та структури. Практика показує, що облікова політика підприємства розробляється у вигляді внутрішнього розпорядчого документа – Наказу про облікову політику. У розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант, а також попередні оцінки, які використовуються підприємством з метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами [8]. Положення цього Наказу є обов'язкові до виконання для всіх облікових працівників.

У зв'язку з прагненням українського народу жити і працювати у європейському середовищі, з розвитком міжнародної співпраці, створенням в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, а також виходом існуючих вітчизняних підприємств на міжнародні ринки виникає необхідність подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку. Розвиток та інтеграція економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової звітності та гармонізації публічної інформації на міжнародному рівні. Одним із шляхів гармонізації є поступове запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) до облікової практики окремих категорій суб'єктів господарювання.

Постановою Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. № 12232 було визначено перелік видів господарської діяльності, що здійснюються підприємствами, які повинні складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Одним із етапів трансформації фінансової звітності цих підприємств на міжнародні стандарти є розробка облікової політики та Плану рахунків відповідно до МСФЗ, затвердження їх наказом по підприємству, а також аналіз відповідності положень облікової політики, розроблених відповідно до вимог національних П (С)БО – вимогам МСФЗ.

Враховуючи те, що вітчизняна практика не має великих напрацювань і досягнень у даній сфері, на нашу думку, саме у питанні формування облікової політики підприємства доцільно перейняти зарубіжний досвід, врахувавши особливості національної економіки. Досвід країн з розвиненими економіками свідчить, що уміло сформована облікова політика є важливою складовою загального механізму

управління господарською діяльністю підприємств [2, с. 45–46].

Існує декілька шляхів уніфікації та стандартизації національних облікових систем, основними з яких є:

- застосування МСФЗ як національних стандартів без змін в «чистому вигляді»;
- розробка національних стандартів бухгалтерського обліку на основі принципів МСФЗ;
- розробка національних стандартів бухгалтерського обліку автономно від МСФЗ [3, с. 39–43].

Як показує досвід, Україна пішла шляхом розробки національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП (С)БО), які ґрунтуються на основних концепціях МСФЗ. Проведемо порівняльну оцінку нормативно-правового забезпечення формування облікової політики підприємства відповідно до міжнародних та національних положень бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна оцінка нормативно-правового забезпечення облікової політики підприємства за МСФЗ та НП (С)БО

МСФЗ	НП (С)БО
Концептуальна основа фінансової звітності	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»
МСБО 1 (IAS) «Подання фінансової звітності» МСФЗ 1 (IFRS) «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»	НП (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
МСБО 8 (IAS) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»	П (С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»
Решта МСБО та МСФЗ	Решта положень (стандартів) бухгалтерського обліку
Аналогу не існує	Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства
Тлумачення Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (SIC) та фінансової звітності (IFRIC)	Аналогу не існує

На міжнародному рівні формування облікової політики здійснюється Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Міжнародний рівень облікової політики включає принципи та правила щодо ведення обліку, визначені міжнародними стандартами фінансової звітності. Міжнародні стандарти фінансової звітності включають в себе: Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS); Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS); Інтерпретації, розроблені Комітетом з інтерпретації міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або раніше діючим Постійним комітетом з інтерпретації (SIC).

Регламентування формування облікової політики в зарубіжній практиці здійснюється Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Згідно зі стандартом, облікова політика – це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [4].

Міжнародні стандарти дають компаніям право вибору: інформацію, яку містить облікова політика, можна розкривати або в примітках до фінансової звітності, або в якості її окремого компонента. Розробкою облікової політики підприємства, відповідно до МСФЗ, повинні займатись працівники бухгалтерського апарату, а її затвердженням – управлінський персонал.

МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» наголошує на розкритті у примітках до фінансової звітності всіх ключових аспектів облікової політики. Повинні бути розкриті принципи, яких дотримується підприємство, і методи, використані для втілення в життя цих принципів (оскільки подібна інформація є істотною для визначення фінансового становища підприємства, спрямування потоків грошових коштів, а також для визначення результатів діяльності підприємства) [1].

Міжнародні стандарти не регламентують структуру документа про облікову політику, але, як правило, він складається з трьох розділів і додатків:

1. Загальні положення.
2. Організаційний розділ.
3. Методичний розділ.

Крім того, необхідно пам'ятати, що підприємству слід використовувати єдину облікову політику для всіх періодів, представлених у першій фінансовій звітності за МСФЗ. Вимогами МСФЗ щодо розробки облікової політики є наступні:

– облікова політика повинна відповідати стандартам, що діють на кінцеву дату звітного періоду у першій звітності за МСФЗ;

– підприємство повинно використовувати обрані політику та методи оцінки для визнання всіх статей фінансової звітності на дату переходу;

– обрана облікова політика повинна застосовуватися в усіх представлених періодах.

Для того щоб розроблена облікова політика підприємства відповідала переліченим вимогам, необхідним є її формування із врахуванням таких складових міжнародних стандартів бухгалтерського обліку: безперервності діяльності, постійності правил бухгалтерського

обліку, обачливості, нарахування, окремого відображення активів і зобов'язань, прийнятності вхідного балансу, пріоритеті змісту над формою, оцінюванні, відкритості, консолідації, суттєвості, конфіденційності.

Висновки. Отже, облікова політика підприємства встановлює порядок організації та ведення бухгалтерського обліку, визначає принципи, методи і процедури, що використовуються ним для складання та подання фінансової звітності. Гармонізація вітчизняного та міжнародного законодавств, що регламентує питання формування облікової політики підприємства, врахування передового досвіду зарубіжних країн в даній сфері, а також взаємоузгодженість вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку дозволить підвищити достовірність звітної інформації та зробити її більш корисною для прийняття стратегічних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білокур А.Ю., Коваль Л.В. Організація облікової політики за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і фінансової звітності / А.Ю. Білокур, Л.В. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73579>.
2. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: [монографія] / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
3. Ловінська Л.Г. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 56–66.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 (МСБО 8) «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=929_020.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗ 1) «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=366774&cat_id=363499.
7. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами й доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
8. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/show/2cid010244.html>.

УДК 657.1:332.01

Чебан Ю.Ю.

*кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет***ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПЕРЕД БАНКОМ:
ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ****ACCOUNTING FOR BANK LIABILITIES:
LEGAL AND REGULATORY ASPECTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто основні законодавчо-нормативні акти, які регламентують відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності зобов'язань підприємств аграрного сектору перед банком. Визначено основні проблемні ділянки відображення в обліку досліджуваних зобов'язань, на основі яких накреслено певні напрями удосконалення.

Ключові слова: розрахунки з банком, зобов'язання, кредит, розрахунково-касове обслуговування, облік, відсотки за кредитом, оформлення кредиту.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные законодательно-нормативные акты, которые регламентируют отображение в бухгалтерском учете и финансовой отчетности обязательств предприятий аграрного сектора перед банком. Определены основные проблемные участки отображения в учете обязательств, которые исследуются, на основе чего предложены определенные направления усовершенствования.

Ключевые слова: расчеты с банком, обязательства, кредит, расчетно-кассовое обслуживание, учет, проценты по кредиту, оформление кредита.

ANNOTATION

The article describes the basic legal regulations which are reflected in the accounting and financial reporting on obligations of agrarian companies to the bank. The main problem areas are defined and some ways of financial reporting improvement are proposed.

Keywords: calculations of bank liabilities, credit, cash management services, accounting, loan interest, loan.

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем вітчизняної економіки є кредитування сільськогосподарських підприємств. Сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів у сфері сільського господарства, безперервність процесів відтворення, нестабільність цін на ринку товарної сільськогосподарської продукції, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Кредитування господарської діяльності підприємств є чи не одним виходом з ситуації, яка сьогодні має місце в Україні незважаючи на факт зменшення обсягів кредитування. Таким чином, операційна діяльність підприємства, тобто та діяльність, заради якої було створене підприємство, є практично неможливою без фінансової діяльності. До того ж будь-яке сільськогосподарське підприємство зобов'язане, як юридична особа, відкривати і користуватися рахунком в банку, а отже, і сплачувати за розрахунково-касове обслуговування рахунку.

Отже, зобов'язання перед банком – це зобов'язання по сплаті отриманих кредитів і відсотків за кредит та зобов'язання по сплаті за обслуговування банком розрахункових рахунків підприємства, які мають бути відображені в обліку і звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліку і контролю зобов'язань перед банком досліджували у своїх працях такі вчені, як І. Губіна, М.Д. Білик, О.М. Мельник, І.В. Орлов, В.В. Сопко, П. Сук та ін. Віддаючи належне значення працям зазначених вчених, існує потреба у подальшому дослідженні законодавчо-нормативної бази, яка регламентує зазначену ділянку обліку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження основних законодавчо-нормативних актів, які регламентують відображення в обліку та фінансовій звітності зобов'язань перед банком. Визначити основні проблемні питання щодо обліку досліджуваних зобов'язань та на їх основі накреслити певні напрями удосконалення.

Основним законодавчо-нормативним актом з регулювання організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, зокрема, зобов'язань перед банком, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [16]. Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності щодо зобов'язань перед банком є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про стан та погашення таких зобов'язань, що впливає на визначення фінансового стану підприємства. У загальному вигляді етапи бухгалтерського обліку операцій з кредитами можна представити так:

- визнання кредитів, яке охоплює визначення економічної сутності, значення кредиту та його оцінку;
- визначення форм та видів кредитів на основі їхньої класифікації;
- відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій за кредитними операціями;
- розкриття у фінансовій звітності операцій за кредитними операціями.

Власне сама методика обліку отриманих кредитів підприємством включає такі основні

складові: облік основної суми боргу; суми одержаного кредиту; облік суми процентів, які нараховуються за користування кредитом.

Це пояснюється тим, що дані елементи бухгалтерського обліку зобов'язань за кредитами відображаються на різних рахунках, а також визнаються та оцінюються за різними принципами. Хоча й заборгованість за процентами, як і за основною сумою боргу, в обліку підприємства також визнається зобов'язаннями. Крім процентів за користування кредитом, у підприємства, як правило, виникають і інші витрати, безпосередньо пов'язані з залученням кредитних ресурсів, а саме [2, с. 173]:

- комісія банку за відкриття позичкового рахунку та інші послуги, пов'язані з наданням кредиту;

- витрати на нотаріальне посвідчення та/або державну реєстрацію договорів застави;

- оплата консультативних, бухгалтерських та аудиторських послуг (підготовка документів для банку з техніко-економічного обґрунтування проекту, фінансової звітності, аудиторських висновків (звітів незалежних аудиторів) тощо);

- витрати на експертну оцінку (предметів застави, об'єкта інвестування (у випадку, коли банк надає кредит під інвестиційний проект) тощо);

- забезпечення кредиту (виникнення відносин забезпечення зобов'язань – застави, гарантії, поруки);

- страхування предмета застави або відповідальності позичальника.

Але на відміну від суми кредиту і процентів усі перераховані вище витрати (операції) мають разовий характер і виникають лише на етапі отримання та оформлення кредиту.

Першим кроком до реєстрації зобов'язання за кредитами є питання його визнання. Заборгованість підприємства за кредитами буде визнаною зобов'язаннями за дотримання двох умов, що визначені у П (С)БО 11 «Зобов'язання» [13]:

- їх оцінка може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок їх погашення.

Важливим елементом бухгалтерського обліку зобов'язань за кредитами є їх оцінка, яка забезпечує дотримання таких вимог до балансу, як правдивість і реальність. Саме від правильної оцінки залежить адекватність, надійність даних, які надаються бухгалтерським обліком.

Предметом оцінки є різні види зобов'язань за кредитами, які згідно П (С)БО 11 «Зобов'язання» поділяються на довгострокові та поточні (короткострокові). Зобов'язання по сплаті за обслуговування розрахункових рахунків є поточними.

Поточними, відповідно до НП (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Методичних рекомендацій щодо формування форм фінансової звітності № 433, слід вважати зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу

або мають бути погашені протягом 12 місяців, починаючи з дати балансу [5; 7].

Короткострокові кредити надаються банками у разі тимчасових фінансових труднощів на підприємствах, що виникають у зв'язку з витратами виробництва та обігу і не забезпечені надходженням коштів у відповідному періоді. Зобов'язання, які не є поточними, належать до довгострокових. Звідси випливає, що кредити (позики), отримані підприємством, термін повернення яких перевищує 12 календарних місяців або один операційний цикл підприємства, відносять до його довгострокових зобов'язань.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарських операцій, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення [16].

Первинні документи, у яких відображають отримання кредиту, його погашення та сплату відсотків за кредитом, формують на підставі заключних з банківською установою договорів (табл. 1).

Таблиця 1

**Первинні документи
для відображення обліку кредитних операцій**

Операція	Первинний документ
Отримання кредиту (зарахування на поточний рахунок)	Виписка банку
Використання кредитних коштів	Платіжне доручення, виписка банку, ВКО
Погашення кредиту	Платіжне доручення, виписка банку
Сплата відсотків за кредитом	Бухгалтерська довідка, платіжне доручення, виписка банку
Підтвердження цільового використання кредитних коштів	Первинні документи на оприбуткування ТМЦ та основних засобів, отриманих послуг та робіт (накладна, ТТН, акт, звіт про використання коштів, наданих під звіт або на відрядження тощо)

Джерело: побудовано автором

Підписання зазначених договорів здійснюють на підставі Господарського кодексу України, їх дотримання – Цивільного кодексу України [1; 21]. Основні вимоги до оформлення первинних документів з обліку кредитів, сплаті відсотків та інших зобов'язань перед банком викладені в Положенні «Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» та Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1; 17].

Відкриття рахунків у банківській установі регламентовано Постановою НБУ про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній

та іноземних валютах, де зазначено перелік документів для відкриття рахунку, визначення основних правил щодо його використання, а дотримання правил готівково-розрахункових операцій обумовлено Постановою НБУ про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [18; 19].

Так, поточний рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України [19].

Відмітка банку про відкриття рахунку робиться на титульній сторінці першого примірника договору (контракту) [19]. За поточними рахунками, що відкриваються банками – суб'єктам господарювання в національній валюті, здійснюються всі види розрахунково-касових операцій відповідно до умов договору та вимог законодавства України [18].

Поняття «банківський кредит» є більш вузьким, ніж поняття «кредитні операції». Відповідно до Закону «Про банки і банківську діяльність», банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надане в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [15].

Розглядаючи кредитні відносини з правової точки зору, зазначимо, що, відповідно Податкового кодексу України, кредит – це кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним та фізичним особам на визначений строк та під проценти. Кредити можуть видаватися у формі грошей (фінансовий кредит), у вигляді товарів (товарний кредит) та як відстрочення сплати податків та зборів [9].

У ст. 1054 Цивільного кодексу України наголошується, що за кредитним договором банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальникові у розмірі та на умовах, встановлених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит та сплатити проценти [21].

Кредит – це позиковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, поворотності, терміновості, платності та цільового характеру використання.

Отже, основною особливістю кредиту є сплата процентів за його користування. Процент – це дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора у вигляді плати за використання залучених на визначений строк коштів або майна [9].

Проценти за кредит відносяться в бухгалтерському обліку до складу витрат. За умови

сплати податків до складу податкових витрат відносяться будь-які витрати, пов'язані з виплатою або нарахуванням процентів за борговими зобов'язаннями (у тому числі за будь-якими кредитами, депозитами) протягом звітного періоду, якщо такі виплати або нарахування здійснюються у зв'язку з веденням господарської діяльності платника податку [9].

За основними положеннями Методичних рекомендацій планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 у бухгалтерському обліку проценти за кредит не включаються до собівартості продукції (робіт, послуг), а відносяться до фінансових витрат і списуються на фінансовий результат діяльності [4].

Це зазначено і у інших нормативних документах з бухгалтерського обліку. Так, відповідно, П (С)БО 9 «Запаси» не включаються до первісної вартості, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені, проценти за користування позиками для придбання запасів [12].

Витрати на сплату відсотків за кредит, відповідно до П (С)БО 8 «Нематеріальні активи», не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок кредиту банку [11].

П (С)БО 7 «Основні засоби» передбачається, що витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу [10].

Відповідно до П (С)БО 16 «Витрати», витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу, відносяться до фінансових витрат [14].

Згідно Плану рахунків та Інструкції про його застосування проценти за кредити відображаються на субрахунку 951 «Відсотки за кредит», на якому ведуть облік витрат по нарахуванню та сплаті відсотків за кредит. Субрахунок 951 «Відсотки за кредит» списується в кінці звітного періоду на рахунок 79 «Фінансовий результат» [3; 8].

Витрати у вигляді сплати за обслуговування поточного рахунку підприємства, відповідно за П (С)БО 16 «Витрати», Плану рахунків та Інструкції про його використання, відносять на рахунок 92 «Адміністративні витрати» [3; 8; 14]. За дебетом рахунку відображають накопичення таких витрат, за кредитом – списання на фінансові результати.

Досліджувані зобов'язання є кредиторською заборгованістю, тобто сумою, яку повинно сплатити підприємство (організація) в установленний термін банківській установі внаслідок отримання ним коштів у грошовій формі у вигляді кредиту або за обслуговування рахунку.

У реєстрах синтетичного обліку досліджувані зобов'язання відображають залежно від форми обліку, яку використовують на підприємстві. Так, за умови журнально-ордерної форми обліку – це відповідні фурнали-ордери і відомості до них на підставі Методичних рекомендацій № 390 [6].

За умови ведення автоматизованої форми обліку – це відповідні журнали, обороти, картки по рахунках 95 «Фінансові витрати», 92 «Адміністративні витрати», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами», 50 «Довгострокові кредити банків», 60 «Короткострокові кредити банків».

Відображення у фінансові звітності досліджуваних зобов'язань відбувається на підставі Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Методичних рекомендацій № 433 у формах фінансової звітності [5; 7]: Баланс (звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід).

Існує перелік інформації відносно зобов'язань підприємства, яка повинна бути представлена у Примітках до фінансової звітності [20]. До такої інформації відносяться всі важливі характеристики відносно виникнення, існування та погашення зобов'язань та витрат, які можуть бути з ними пов'язані.

Крім того, у Примітках до фінансової звітності необхідно наводити таку інформацію:

1) суми та строки погашення зобов'язань, які були перекласифіковані (виключені зі складу поточних зобов'язань) з обґрунтуванням причин такого виключення;

2) перелік і суттєві суми зобов'язань, що включені до складу статей балансу «Інші довгострокові зобов'язання» та «Інші поточні зобов'язання»;

3) за кожним видом непередбачених зобов'язань наводиться така інформація: невизначеність щодо строку та суми погашення; сума очікуваного погашення зобов'язання іншою стороною.

Зобов'язання перед банком щодо розрахунково-касового обслуговування є поточними зобов'язаннями підприємств. Схема їх виникнення і погашення залежить від вимог банківської установи, у якій відкрито рахунок. Так, це може бути щомісячний фіксований платіж або щомісячний фіксований платіж плюс плата за кожне платіжне доручення або фіксована плата за кожне платіжне доручення тощо.

Витрати, які підприємство здійснює на розрахунково-касове обслуговування, не відображаються у спеціальних первинних документах.

Так, наприклад, щомісячна сума витрат за обслуговування перераховується платіжним дорученням. Її сума є фіксованою і зазначена у договорі з банком на обслуговування.

Вартість послуг банку за кожне платіжне доручення перераховується також окремим платіжним дорученням. Такі витрати відносять на рахунок 92 «Адміністративні витрати» з подальшим списання їх на фінансові результати операційної діяльності.

Отже, основними завданнями бухгалтерського обліку зобов'язань перед банком є:

– своєчасне та правильне документування операцій з отримання, відображення в обліку кредитів;

– щомісячне нарахування відсотків, відображення їх в обліку та сплата відсотків;

– облік цільового використання одержаних кредитів;

– облік непогашеної заборгованості та відображення пені;

– облік відображення відсотків за кредит;

– облік витрат по сплаті за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банку.

Зазначимо, що крім сплати відсотків, підприємство несе також інші витрати, пов'язані з отриманням та оформленням кредиту. У досліджуваних підприємствах такі витрати відносять до операційних або до фінансових.

У більшості з таких підприємств аграрного сектору Миколаївської області зазначені витрати відносять на рахунок 92 «Адміністративні витрати», враховуючи таку їх складову, зазначену у П(С)БО 16 «Витрати», як «плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків».

Приклад відображення таких операцій у бухгалтерському обліку наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку витрат з підписання договору на розрахунково-касове обслуговування банком та договору на отримання кредиту

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Нараховано зобов'язання по сплаті нотаріусу за засвідчення документів на право власності для оформлення договору на отримання кредиту	92	685
Видано кошти з каси підзвітній особі для оплати послуг нотаріуса	372	301
Погашено заборгованість перед нотаріусом	685	372
Нараховано зобов'язання по сплаті юристу за консультаційні послуги щодо оформлення договору на розрахунково-касове обслуговування	92	685
Перераховано кошти в оплату заборгованості юристу з поточного рахунку	685	311

Джерело: побудовано з використанням облікової інформації досліджуваних підприємств

На нашу думку, доцільно такі витрати відносити до фінансових, враховуючи зміст П(С)БО 16 «Витрати», відповідно до якого до фінансових витрат, крім витрат на проценти, належать й «інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу».

До того ж склад цих «інших витрат» у нормативному документі не уточнюється.

Таблиця 3

**Запропоноване використання рахунків і субрахунків для відображення витрат,
пов'язаних із розрахунками з банком**

Господарська операція	Відображено на рахунках бухгалтерського обліку досліджуваних підприємств		Запропоновано відображати на рахунках бухгалтерського обліку відповідно до П (С)БО 16 «Витрати» та Інструкції № 291	
	Дт	Кт	Дт	Кт
Нараховано зобов'язання по сплаті нотаріусу за засвідчення документів на право власності для оформлення договору на отримання кредиту	92	685	952	685
Нараховано зобов'язання по сплаті юристу за консультаційні послуги щодо оформлення договору на отримання кредиту	92	685	952	685

Джерело: побудовано автором

Аналогічно до П (С)БО 16 «Витрати», в Інструкції № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств» зазначено, що на рахунку 95 «Фінансові витрати» ведуть облік витрат процентів та інших витрат підприємства, пов'язаних із залученням позикового капіталу [3; 14].

Як уже наголошувалося, цими іншими витратами, пов'язаними із залученням позикового капіталу (кредиту), можуть бути такі витрати, як:

– банківські комісії (за відкриття позичкового рахунку тощо);

– витрати щодо документального оформлення кредитних відносин (підготовка документів для банку, нотаріальне посвідчення);

– витрати щодо оформлення забезпечення (страхування відповідальності позичальника або предмета застави, плата за гарантії і поруку тощо).

Отже, доцільним є відображення перерахованих витрат саме у складі фінансових витрат на субрахунку 952 «Інші фінансові витрати».

Враховуючи вищезазначене, наведемо у таблиці 3 рахунки і субрахунки, на яких, відповідно до чинного законодавства, мають бути відображені ті чи інші витрати, пов'язані із розрахунками з банком.

Отже, враховуючи наявність розрахунків підприємств з банківськими установами та зобов'язання, які при цьому виникають, доцільним є відображення таких витрат на відповідних рахунках бухгалтерського обліку враховуючи норми чинного законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Губіна І. Фінансово-кредитний облік: від простого до складного / І. Губіна // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2005. – № 8. – С. 169–190.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 21.12.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Методичні рекомендації планування, обліку і калькулювання собівартості товарів (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств № 390 / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 21.12.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

15. Про банки і банківську діяльність: Закон України (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
17. Про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: положення / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
18. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова НБУ від 21 січня 2004 р. № 22 (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
19. Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній і іноземній валютах: Постанова НБУ від 12.11.2003 р. № 492 (зі змінами та доповненнями) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
20. Про примітки до фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
21. Цивільний кодекс України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.37:330.341

Черешнюк О.М.

*аспірант кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРО ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

REPORTING OF SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES ON INNOVATION ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні причини розширення звітності підприємств цукрової промисловості про інноваційну діяльність та практичні рекомендації щодо її реалізації. Вирішення проблеми розкриття інформації відображено у двох основних напрямках: формування результатів проведення інноваційної діяльності у фінансовій звітності та визначення основних питань інноваційного змісту, які підприємство зобов'язане відобразити у процесі створення додаткових звітних форм.

Ключові слова: інноваційна діяльність, звітність, фінансова звітність, нефінансова звітність, цукрова промисловість, стейкхолдери підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные предпосылки расширения отчетности предприятий сахарной промышленности об инновационной деятельности и практические рекомендации по ее реализации. Решение проблемы раскрытия информации отражено в двух основных направлениях: формирование результатов проведения инновационной деятельности в финансовой отчетности и определение основных вопросов инновационного содержания, которые предприятие обязано отразить в процессе создания дополнительных отчетных форм.

Ключевые слова: инновационная деятельность, отчетность, финансовая отчетность, нефинансовая отчетность, сахарная промышленность, стейкхолдеры предприятия.

ANNOTATION

The main purpose of this publication is the theoretical justification of the causes of the reporting expansion of the enterprise on innovation activity and practical recommendations for its implementation. The solution of the problem of information disclosure is represented in two main areas: formation of the results of innovation activity in the financial reporting; identification of the key issues of innovative content that the company must represent in the process of creation of additional reporting forms.

Keywords: innovation, reporting, financial reporting, non-financial reporting, sugar industry, stakeholders of the company.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми формування фінансової звітності зводиться до того, що вона є атрибутом ринкової економіки, призначення якої полягає у встановленні взаємозв'язку господарюючого суб'єкта зі стейкхолдерами підприємства: інвесторами, покупцями, постачальниками та ін. Як зазначає П. Друкер, «велика кількість потреб користувачів інформації не співпадає із загальними положеннями традиційної моделі ведення обліку» [1]. Отже, й побудова фінансової звітності не відповідає у повній мірі потребам її користувачів і визначає потребу у формуванні додаткових звітних форм для відображення усіх аспектів господарської діяльності. Зважаючи на такі потреби, підприємства формують інформацію про свою діяльність, результати

якої не у повній мірі відображає фінансова звітність, створюючи додаткові звіти про проведеної роботу. Особливістю таких узагальнюючих документів є комбінування фінансових показників із кількісними та якісними даними для детального аналізу й оцінки підзвітної діяльності. Тому для формування конкурентних переваг управлінський персонал часто вдається до практики створення системи звітів, де фінансова звітність виступає одним із засобів оприлюднення інформації. Основна мета доповнюючих звітних форм полягає у розширенні інформації про результати діяльності підприємства, виражених у кількісних та вартісних показниках, а також у якісних характеристиках, зокрема, тих, які стосуються проведення інноваційної діяльності підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про актуальність формування моделі розширеної звітності свідчить значна кількість праць науковців, видань спеціалізованих установ та експертів-практиків. Зокрема, питання організації облікового процесу інноваційної діяльності розглядають у наукових працях О.В. Кантаєва [2], Я.Д. Крупка [3], В.В. Гик [4], О.І. Грицай [5], В.М. Геєць [6], І.В. Мельничук [7].

Виділення невирішених раніше частин. Зазначені науковці висловлюють своє бачення щодо вирішення основних причин розширення звітної документації, проте питання порядку та формування звітності про інноваційну діяльність залишаються актуальними та недостатньо розкритими. За результатами досліджень [8] навіть великі українські підприємства є недостатньо відкриті перед суспільством – у 59,8% детальна інформація про їхню діяльність доступна лише внутрішнім користувачам.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтувати необхідність розкриття інформації про інноваційну діяльність підприємств цукрової промисловості у фінансовій та нефінансовій звітності й дослідити її сутність для стейкхолдерів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно законодавства ЄС, зокрема, Директиви 2013/34/EU [9] щодо річної звітності підприємства, управлінському апарату з метою розширення доступу та популяризації інформації про проведеної інноваційну діяльність рекомендо-

вано розкривати додаткову інформацію у нефінансовій звітності підприємства. Особливістю такої звітності є її довільний характер, що дозволяє підприємствам у достатнім обсязі проілюструвати роботу підприємства, його інноваційну спрямованість та соціальну активність.

Реалізація інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками для цукрової промисловості, а саме впровадження технологічних, технічних, організаційних, маркетингових, соціальних та екологічних інновацій, становить основу успішного розвитку бізнесу. Сучасні підприємства з метою популяризації своєї діяльності керуються принципом доступу до публічної інформації ключових стейкхолдерів (акціонерів, інвесторів, співробітників, партнерів, громади, постачальників, клієнтів, фермерських господарств, муніципальних органів влади, суспільства та ЗМІ) шляхом прозорості та відкритості діяльності. З цією метою формуються нефінансові звіти, які детально відображають сильні сторони підприємства. Проте достовірність таких даних складно перевірити, оскільки інформація про інноваційну діяльність у фінансовій звітності відсутня, а у статистичній – має узагальнений характер.

В Україні у статистичній звітності № 1 – інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності підприємства» [10] цукрові заводи подають інформацію про наявність на підприємстві протягом останніх трьох років продуктивних, процесних, маркетингових або організаційних інновацій. Зокрема, зазначають, чи було підприємство задіяне у внутрішній або зовнішній науково-дослідній роботі; придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення; придбанні зовнішніх знань; навчання та підготовка персоналу; ринковому запровадженні інновацій; впровадженні маркетингових інновацій. У розрізі зазначених витрат вказуються суми витрат на їх впровадження, окрім маркетингових та організаційних інновацій та джерела їх фінансування.

Таким чином, у статистичній звітності підприємство засвідчує тільки про наявність інноваційної діяльності. Проте нерозкрито залишається інформація про ефективність проведення інноваційної діяльності, її вплив на фінансовий, виробничий, соціальний та екологічний стан підприємства, а також динаміку роботи підприємства після впровадження інновацій, що є релевантними даними для стейкхолдерів підприємства при прийнятті рішень про співпрацю. Як наслідок, зовнішні користувачі залишаються недостатньо поінформованими про інноваційну діяльність цукрових підприємств.

Зважаючи на зазначене, питання формування способу розкриття інформації про інноваційну діяльність, а також інформації про сутність та результати проведеної діяльності у звітності підприємства, є особливо необхідним. Вирішення проблеми розкриття інформації можна окреслити у двох основних напрямках:

– формувати результати проведення інноваційної діяльності у фінансовій звітності;

– визначити основні питання інноваційного змісту, які підприємство зобов'язане відобразити у процесі створення додаткових звітних форм.

Формуючи основні рекомендації щодо оприлюднення результатів проведення інноваційної діяльності та динаміки роботи підприємства, слід враховувати конфлікт інтересів між учасниками та користувачами звітних форм. Сутність конфлікту інтересів полягає у тому, що занадто розширена і деталізована інформація про інноваційну діяльність та перспективні пріоритетні проекти, як основні фактори успіху підприємства, може бути використана конкурентами у власних цілях. З іншої сторони, замовчування позитивного досвіду проведення інноваційної діяльності або приховування негативних факторів роботи підприємства впливають на структуру та зміст прийняття рішень інвесторами. Тому, створюючи звітну інформацію про інноваційну діяльність підприємства, об'єми фінансування та результати проведення, необхідно враховувати інтереси усіх учасників ринкових відносин. Однак слід готувати інформацію про всі інноваційні проекти технологічного, технічного, організаційного, маркетингового, соціального та екологічного спрямування, доповнивши її даними динаміки роботи підприємства після впровадження інновацій з метою формування загального уявлення про ефективність реалізації інноваційної діяльності.

Першочергово слід наводити інформацію про інноваційну діяльність у фінансовій звітності підприємства. Відокремлення показників про інноваційну діяльність підвищить ступінь прозорості процесу звітування та дозволить здійснювати контроль за повнотою та правдивістю наведення інформації як у фінансовому звіті, так і в додатковій звітності цукрового заводу. Адже саме фінансова звітність є об'єктом оцінки у процесі взаємодії підприємства та стейкхолдерів.

Відповідно, доцільно розширити інформаційну базу фінансової звітності таким чином, щоб додатково відокремлено відображати інформацію про інноваційну діяльність, а саме витрати на її проведення та отриманий ефект (дохід, прибуток, збитки), на який вона впливала. Тому, на наш погляд, доцільно доповнити перелік вписуваних звітних статей інформацією про інноваційну діяльність.

У Балансі (звіті про фінансовий стан) доцільно відокремити інформацію про основні засоби та нематеріальні активи, отримані внаслідок проведеної інноваційної діяльності, адже зазначені дані відображають якісну структуру необоротних активів цукрового заводу. Підприємствам, які здійснюють дослідження та розробки на початкових етапах реалізації інноваційної діяльності, витрати, пов'язані із такою діяльністю, доцільно відображати окремою статтею у складі витрат майбутніх періодів. Інноваційно активним підприємствам доцільно



Рис. 1. Перелік вписуваних статей до Балансу (звіту про фінансовий стан)

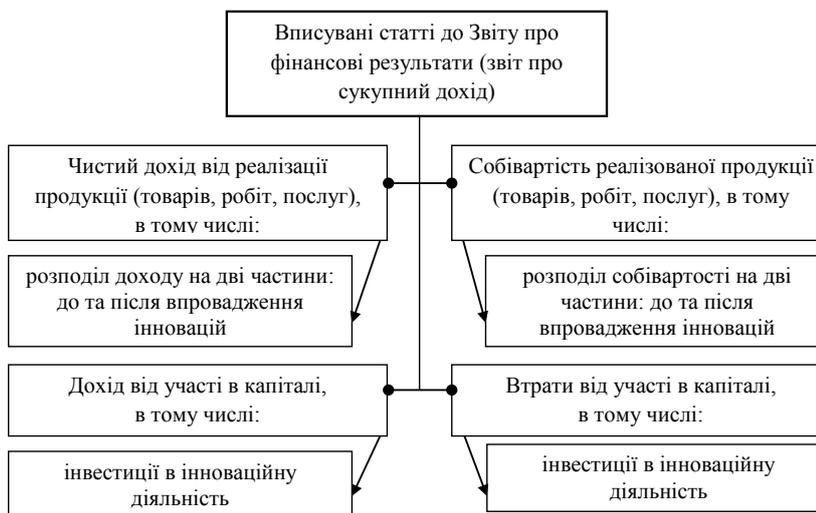


Рис. 2. Перелік вписуваних статей до Звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)

виокремлювати інформацію про незавершені капітальні інвестиції (витрати на придбання необоротних активів, призначених для реалізації технічних, технологічних, екологічних та соціальних інновацій) з метою відображення стратегічних напрямів роботи господарюючого суб'єкта. Також доцільно відображати величину цільового фінансування проведення інноваційної діяльності, адже саме такі інновації здебільшого мають екологічний та соціальний характер (рис. 1).

При складанні Звіту про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) доцільно додатково розшифрувати чистий дохід від реалізації продукції та собівартість реалізованої продукції, отримані після впровадження технологічних та технічних інновацій. Важливість

такої пропозиції визначено особливістю галузі, адже внаслідок впровадження інновацій на цукрових заводах змінюється собівартість продукції, що безпосередньо впливає на прибуток, адже у світовій практиці провідних країн існують преференції щодо податку на прибуток з метою активізації інноваційної діяльності. Така практика є близькою для України, адже в умовах складного економічного становища держави саме інноваційна діяльність в стратегічно-важливих галузях економіки, серед яких є цукрова галузь, сприятиме росту ВВП та економічному добробуту. Також рекомендуємо деталізувати величину доходу і втрат від участі в капіталі в частині інвестицій в інноваційну діяльність (рис. 2).

Висновки. Таким чином, інформація про витрати на проведення та доходи після реалізації інноваційної діяльності має підвищити рівень контролю за даними, відображеними у нефінансовій звітності. Такі заходи підвищують рівень довіри стейкхолдерів до підприємства, водночас диференціюючи цукровий завод серед ряду подібних. Диференціація на ринку внаслідок популяризації інноваційної діяльності збільшує цінність товару для споживача, деталізує роботу підприємства для акціонерів, збільшує ступінь довіри, що сприяє залученню вітчизняних та іноземних інвестицій та цільового фінансування держави, і, як наслідок, збільшує соціальні та економічні вигоди підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: [учеб. пособие] / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: ВІЛЬЯМС, 2001. – 272 с.
2. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: [монографія] / О.В. Кантаєва. – Житомир: ФОП Кузьмін Д.Л., 2010. – 424 с.
3. Крупка Я.Д., Питель С.В., Мельничук І.В. Облік інвестиційно-інноваційної діяльності: [навч. посіб.] / [Я.Д. Крупка, С.В. Питель, І.В. Мельничук]. – Тернопіль: ТАЙП, 2011. – 234 с.
4. Гик В.В. Аспекти обліку інноваційних витрат у будівельній галузі / В.В. Гик // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 209–211.
5. Грицай О.І. Напрями удосконалення обліку витрат на інноваційні процеси / О.І. Грицай // Проблеми економіки та менеджменту. – Львів: НУ ЛП, 2010. – № 683. – С. 198–201.

6. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.І. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – С. 106.
7. Мельничук І.В. Формування внутрішнього документообігу в процесі створення ефективної системи управління інноваціями / І.В. Мельничук // Економічний аналіз: [зб. наук. праць]. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – № 2. – Т. 17. – С. 160–167.
8. Найпрозоріші компанії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://innovations.com.ua/>
9. Review of the Accounting Directives [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/finance/accounting/sme_accounting/review_directives/index_en.htm.
10. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-інновація: Наказ Держстату від 11.11.2014 р. № 332 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/albom/albom_2015/2_6.htm.

СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

УДК 311.174:332.851

Русінко М.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Лисенко Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та маркетингу
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»*

Романовська Д.Р.

*магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ У МІСТІ ДНІПРОПЕТРОВСЬК

STATISTICAL ANALYSIS AND FEATURES OF REAL ESTATE MARKET DEVELOPMENT IN DNIPROPETROVSK CITY

АНОТАЦІЯ

У статті дані визначення, і наведено класифікацію об'єктів нерухомості за основними ознаками, на основі яких зроблено аналіз ринку нерухомості в м. Дніпропетровськ за 2014 р. Після аналізу статистичних даних виявлена тенденція ринку, а також зроблено приблизний прогноз на 2015 р., виходячи з ситуації на ринку та зовнішніх факторів, які безпосередньо впливають на неї.

Ключові слова: ринок нерухомості, нерухомість, елітне житло, вторинний ринок житла, аналіз ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье даны определения, и приведена классификация объектов недвижимости по основным признакам, на основе которых сделан анализ рынка недвижимости в г. Днепропетровск за 2014 г. После анализа статистических данных выявлена тенденция рынка, а также сделан предположительный прогноз на 2015 г., исходя из ситуации на рынке и внешних факторов, непосредственно влияющих на нее.

Ключевые слова: рынок недвижимости, прогноз состояния рынка, элитное жилье, вторичный рынок жилья, анализ рынка.

ANNOTATION

The article presents the definition and classification of real estate by the main features, which is made on the basis of analysis of the real estate market in Dnipropetrovsk for 2014. After statistical analysis, a trend of the market is shown, and a presumptive forecast for 2015 based on the market situation, as well as external factors directly affecting it is made.

Keywords: real estate market, real estate, luxury housing, secondary housing market, market analysis.

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки та інноваційних процесів для кожної країни є однією з головних умов успішного переходу до ринкових відносин. Поняття «ринок» в самому загальному розумінні визначається як система, яка регулюється співвідношенням попиту і пропозиції. В більш вузькому значенні поняття «ринок» використовується як місце купівлі-продажу товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку нерухомості займаються такі закордонні та українські вчені, як А. Асаул, Г. Вознюк, А. Грязнова, В. Довдієнко, А. Загородній, А. Крутик, Я. Маркус, В. Мягков, Н. Ордуей, В. Павлов, І. Пилипенко, Е. Платонова, М. Федотова, Дж. Фрідман, Г. Харрісон та ін.

Виділення невирішених раніше частин. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій з даної проблематики, відсутня однастайність щодо визначення особливостей розвитку ринку нерухомості. Значна кількість питань, що стосуються розвитку і функціонування вітчизняного ринку нерухомості, залишаються мало дослідженими. За таких обставин вирішення зазначених проблем є актуальним напрямом наукових пошуків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження ринку нерухомості у м. Дніпропетровськ щодо визначення особливостей його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нерухомості досить складний та, так би мовити, унікальний ринок з певними властивими йому особливостями. Основними з них є такі:

- локальність ринку, тобто незмінне місце розташування об'єктів нерухомості;
- унікальність усіх об'єктів нерухомості, що обумовлює відмінність у їх цінах;
- низька ліквідність: тривалий час перебування на ринку житлової нерухомості в середньому об'єкти експонуються 1–1,5 місяця, на ринку комерційної нерухомості терміни експонування досягають 6 місяців і більше;

– невідповідність високої ціни на об'єкти та фінансових можливостей покупців, що вимагає можливості отримання кредиту в більшості випадків на здійснення угод із нерухомим майном;

– низька взаємозамінність об'єктів: попит на об'єкти визначається не стільки споживчими якостями самих об'єктів, скільки їх місцем розташування, станом інфраструктури в районі, де знаходиться об'єкт (наявністю доріг, метрополітену, підприємств торгівлі, побутового обслуговування, місць відпочинку);

– низька еластичність пропозиції. Якщо є попит, то збільшити кількість пропозиції швидко складно, оскільки будинки будуються довго (від декількох місяців до декількох років);

– необхідність державної реєстрації угод;

– вкладення капіталу в нерухомість: товари на ринку нерухомості є не лише засобом задоволення власних потреб покупця, але й об'єктом їх інвестиційної діяльності [1].

Специфіка ринку нерухомості має прояв в тому, що не має визначеного місця купівлі-продажу. Нерухомість визначається як особливий вид власності з особливими правами, який є досить привабливим об'єктом інвестування. Поняття «ринок нерухомості» означає купівлю-продаж різноманітних об'єктів нерухомості. Витрати на придбання нерухомості, реалізацію проектів по її розвитку і реконструкції є високими, часто є потреба в залученні позикових коштів, необхідний обґрунтований вибір прийнятних в кожній конкретній ситуації методів фінансування. Покупка і продаж нерухомості зв'язані з суттєвими витратами часу і фінансових ресурсів, тому ліквідність інвестицій в нерухомість значно менше, ніж в інших напрямках інвестиційних вкладень. Однак інвестиції в нерухомість мають такі позитивні риси, як можливість багаторічного використання об'єкту і збереження капіталу [2].

В практиці нерухомість поділяють на три основні типи: земля, житло і нежитлові приміщення (рис. 1).

Поряд з поділом на типи нерухомість класифікується рядом ознак, що сприяє результативності проведення маркетингових досліджень і полегшує розробку і застосування методів оцінки різних категорій нерухомості, управління ними.

Українська будівельна асоціація (УБА) розробила і запропонувала єдину класифікацію

житла. Це обумовлено тим, що до недавнього часу основна частина новобудов як у Дніпропетровську, так і по всій Україні вважалася «елітною».

Нерідко під «елітним» житлом мається на увазі житло бізнес-класу, а економ-клас продається як бізнес-клас. І таке визначення не дає змоги покупцю вірно орієнтуватися в пропозиції житла. Тому спеціалісту УБА запропонували розділити житло, яке будується, на п'ять класів: де-люкс, преміум, бізнес-клас, економ-клас і соціальне житло. Для визначення класу житла використані більш ніж 100 параметрів, які були розділені на сім основних критеріїв:

– місцезорозташування;

– будівельні та технічні характеристики будинку і його конструктивних елементів;

– облаштування будинку і території біля нього;

– соціальна інфраструктура будинку;

– матеріали і обладнання;

– технічна інфраструктура;

– організація управління і експлуатації.

У таблиці 1 наведена класифікація житла за основними показниками [3].

Упровадження даної класифікації дозволить безпомилково визначити вартість житла, яке відноситься до того чи іншого класу, а також припинити практику деяких компаній призначати своєму житлу неіснуючі параметри «елітності».

У ринковій економіці визначальним фактором формування рівня цін є співвідношення попиту і пропозиції. Якщо попит і пропозиція перебувають у рівновазі, то ціни залишаються стабільними [4].

Згідно з результатами 2014 р. зменшення цін на первинному ринку житлової нерухомості Дніпропетровська має тенденцію до нерівномірного спаду. В середньому по місту новобудови подешевшали на 11,3% (з 1389 у. о. за 1 м² в січні до 1246 у. о. за 1 м² на початок 2015 р.). В центральній частині міста зменшення цін відмічалося до 27,6% (з 1938 у. о. за 1 м² до 1403 у. о. за 1 м²). В районах, які знаходяться ближче до центру, житлова нерухомість здешевшала на 21,4% (з 1350 у. о. за 1 м² до 1061 у. о. за 1 м²). У віддалених районах зменшення цін відбулося на рівні 19,4% (з 1005 у. о. за 1 м² до 810 у. о. за 1 м²) [5].

Стосовно останніх показників (лютий 2015 р.) можна сказати, що ціни на квартири порівняно з 2014 р. суттєво зменшилися у листопаді 2014 р. (рис. 2) [5].

Приведені дані рисунку підтверджують нестабільність цінової ситуації на ринку і факт того, що політична ситуація та здешевлення національної валюти впливає на ринок нерухомості Дніпропетровська.

В цілому по місту середня ціна пропозиції 1 м² на лютий 2015 р. – \$1226.

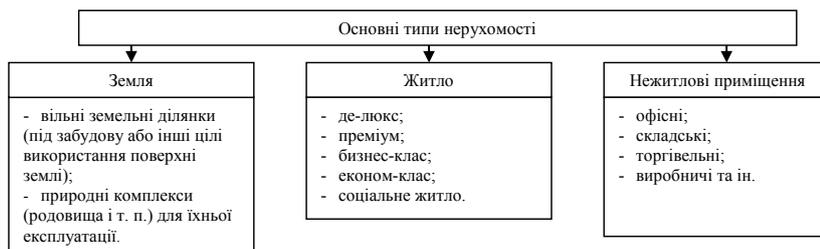


Рис. 1. Основні типи нерухомості

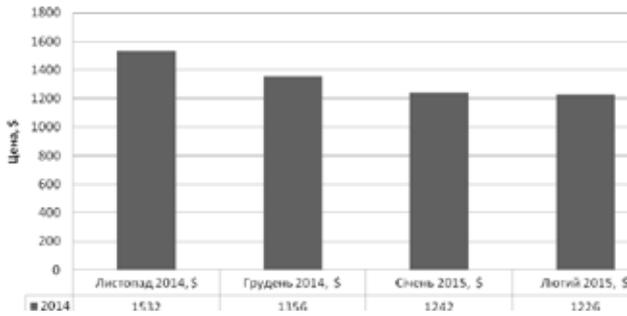


Рис. 2. Зміна середньої ціни 1 м² на первинному ринку нерухомості м. Дніпропетровськ за листопад 2014 р. – лютий 2015 р.

Стосовно вторинного ринку житла, то ціни за 2014 р. в середньому зменшилися на 22%. На однокімнатні квартири ціни знизилися в середньому на 31,6% (з 1065 у. о. за 1 м² в січні 2014 р. до 728 у. о. за 1 м² на початку 2015 р.). Двокімнатні квартири протягом 2014 р. в Дніпропетровську подешевшали в середньому на 21,5% (з 1002 у. о. за 1 м² до 787 у. о. за 1 м²). Вартість трикімнатних квартир протягом минулого року зменшилася на 17,6% (з 1135 у. о. за 1 м² до 935 у. о. за 1 м²) [5].

Щодо останніх показників за лютий 2015 р., то ринок вторинного житла знаходиться у стані очікування. Пропозицій достатньо, проте люди не поспішають купувати квартири. Це зумовлено невисокою платоспроможністю дніпропетровців, їх вичікувальною позицією у зв'язку зі складною економічною і політичною ситуацією в країні. Зменшення цін відмічається у всіх районах міста, особливо різка динаміка спостерігається у центрі міста та районах, близьких до центру (рис. 3) [5].

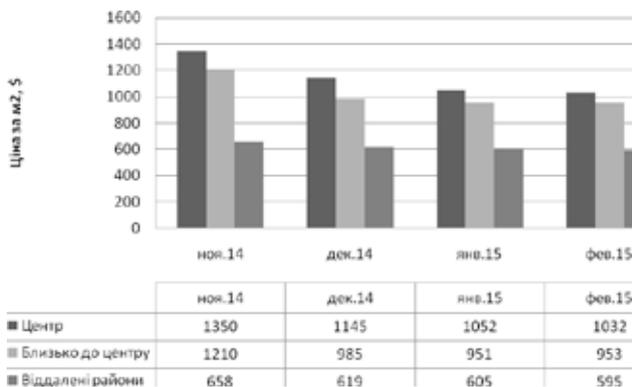


Рис. 3. Зміна середньої пропозиції 1 м² на вторинному ринку житла Дніпропетровська за листопад 2014 р. – лютий 2015 р.

Згідно зі статистичними даними, середня ціна на одно-, дво- і трикімнатні квартири є 26,8; 43,2; 76,6 тис. дол. США відповідно.

Коливання попиту на ринку нерухомості відбуваються повільно. Якщо є попит, то збільшити кількість пропозицій буває важко, так як будинки будуються довго – від декількох місяців до декількох років. Оцінку необхідно

постійно стежити за розвитком і станом ринку нерухомості. Основні фактори, які впливають на попит і пропозицію на цьому ринку:

- економічні: рівень доходів населення і бізнесу, доступність фінансових ресурсів, рівень ставок орендної плати, вартість будівничо-монтажних робіт і будівельних матеріалів, тарифи на комунальні послуги;
- соціальні: зміна чисельності, щільності населення, рівня освіти;
- адміністративні: ставки податків і зональні обмеження;
- екологічні: схильність району місцезонашування нерухомості до засух і повенів, погіршення або покращання екологічної ситуації.

Ринок нерухомості нерозривно пов'язаний з інвестиційною діяльністю. Інвестиції відбуваються і на первинному (нове будівництво) і на вторинному ринках нерухомості (переміщення прав власності на об'єкти).

Інвестиції в житло поряд з можливістю використання приміщень для проживання забезпечують приріст коштів за рахунок росту цін на житло. За даними 2014 р., середнє зниження цін на дніпропетровські квартири в новобудовах склало близько 11,3%. При цьому житло економ-класу стало дешевше на 22%, але, незважаючи на це, пропозиція перевищує попит. Бізнес-клас і преміум-клас також упали в ціні за той же період тільки на 18–28%. Це житло залишається ліквідним, але інертним в плані продажу. Якщо переглянути динаміку розвитку ринку житлової нерухомості України у 2014 р., стане очевидним, що ринок житлової нерухомості не тільки не розвивається, але і продовжує впевнено йти на спад за загальною кількістю угод.

Як показує статистика, ціни в гривні значно зросли, хоча в доларах істотно не змінилися. Тенденція укладення договорів на ринку вторинного житла в більш низькому ціновому сегменті триває, найбільша кількість угод купівлі-продажу традиційно зафіксована в коридорі \$50–80 тис., а також ще в середньому ціновому сегменті – \$80–95 тис. Традиційно низький інтерес спостерігається на квартири бізнес- і преміум-класу у всіх районах Дніпропетровська.

Найбільшим попитом користувалися двокімнатні квартири (46% угод), 44% припадає на однокімнатні квартири і 10% на об'єкти з трьома кімнатами і більше. Максимальна кількість угод (85%) припадає на квартири до \$100 тис., 10% в цій категорії – від \$100 до \$200 тис. і 5% – у категорії понад \$200 тис.

Висновки. З урахуванням того, що курс долара знову розгойдується через неузгодженість кредиту МВФ і потенційного дефолту України, а кількість вільних «депозитних коштів» (які люди зняли з депозитів і бажають вкласти в нерухомість) істотно зменшилася, говорити про зростання ринку найближчим часом просто немає сенсу (швидше за все, він буде падати) [6].

Таблиця 1

Класифікація житла за основними показниками

Де-люкс	Преміум-клас	Бизнес-клас	Економ-клас	Соціальне житло
МІСЦЕРОЗТАШУВАННЯ				
Близькість до історичного і адміністративного центрів	Близькість до історичного і адміністративного центрів	Райони, які знаходяться біля центру	Спальні райони	Спальні райони
Віддаленість від промислових зон та об'єктів				
Більше 5 км	Більше 5 км	Більше 5 км	Від 1 до 5 км	Від 1 до 5 км
Щільність забудови				
До 8 000 м ² на 1 га	До 15 000 м ² на 1 га	Не має значення	Не має значення	Не має значення
Соціальний статус сусідів по будинку				
Дуже важливо	Дуже важливо	Скоріше важливо	Скоріше не важливо	Не важливо
БУДІВЕЛЬНІ ТА ТЕХНІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ БУДИНКУ І ЙОГО КОНСТРУКТИВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ				
Архітектурне рішення				
Ексклюзивний проект	Індивідуальний проект	Індивідуальний проект	Серійний проект	Серійний проект
Технологія будівництва				
Монолітно-каркасна технологія, цегляна кладка	Монолітно-каркасна технологія, цегляна кладка	Монолітно-каркасна технологія, цегляна кладка	Монолітно-каркасна технологія, цегляна кладка, панель	Панель
Кількість квартир в будинку				
До 30	До 30	Будь-яка	Будь-яка	Будь-яка
Кількість квартир на поверсі				
До 2	До 4	До 8	Будь-яка	Будь-яка
Кількість поверхів в будинку				
До 7	8-12	От 13 і вище	Будь-яка	Будь-яка
Мінімальна загальна площа на одного мешканця				
Більше 40 кв. м	Більше 40 кв. м	От 21 до 40 кв. м	От 21 до 40 кв. м	До 21 кв. м
Частка житлових приміщень в загальній площі квартири				
До 60%	До 60%	Від 61 до 70%	Від 61 до 70%	Більше 70%
Висота стель				
Більше 3 м	Більше 3 м	Від 2,71 м і вище	Від 2,5 м до 3 м	Від 2,5 м до 2,7 м
Кондиціонування				
Клімат-контроль, центральне кондиціонування	Клімат-контроль, центральне кондиціонування	Можливість встановлення спліт-системи на фасаді	Можливість встановлення спліт-системи на фасаді	Немає
Ліфт				
Еліт-рівень	Еліт-рівень	Бизнес-рівень	Економ-рівень	Економ-рівень
ОБЛАШТУВАННЯ БУДИНКУ І ТЕРИТОРІЇ БІЛЯ БУДИНКУ				
Автопаркінг підземний/критий				
2 і більше машиномісця на квартиру	2 і більше машиномісця на квартиру	1,5 і більше машиномісця на квартиру	До 1 машиномісця на квартиру	До 0,5 машиномісця на квартиру
Територія біля будинку				
Упорядкована та огорожена територія біля будинку, яка охороняється	Упорядкована територія біля будинку, яка охороняється	Упорядкована територія біля будинку, яка охороняється	Упорядкована територія біля будинку	Територія біля будинку
Майданчик для виходу собак				
Важливо	Важливо	Важливо	Ні	Ні
СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА БУДИНКУ				
Фітнес-центр				
Від 500 до 1500 м ²	Від 500 до 1500 м ²	Неважливо	Немає	Немає
Магазин/міні-маркет. Аптека				
Важливо	Важливо	Важливо	Важливо	У пішохідній доступності
МАТЕРІАЛИ І ОБЛАДНАННЯ				
Матеріал внутрішніх перегородок				
Керамічна цегла	Керамічна цегла	Керамічна, силікатна цегла	Силікатна цегла, гіпсові	Будь-який

Продовження таблиці 1

Матеріал сантехнічної розводки				
Металопластик	Металопластик	Металопластик	Метал, пластик	Метал
ТЕХНІЧНА ІНФРАСТРУКТУРА				
Телефонізація, Інтернет				
Кількість телефонних ліній не обмежена; лінія доступу до Інтернету	Кількість телефонних ліній не обмежена; лінія доступу до Інтернету	Від однієї телефонної лінії, цифровий доступ до Інтернету	Одна телефонна лінія	Одна аналогова телефонна лінія
Лічильники води, тепла, електроенергії				
Важливо	Важливо	Важливо	Важливо	Важливо
ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ І ЕКСПЛУАТАЦІЇ				
Наявність власної служби експлуатації				
Власна служби експлуатації	Власний ЖКП	Власний ЖКП	Неважливо	Немає
Вартість обслуговування в місяць в розрахунку на 1 м ²				
Більше 1,5 у. о.	Від 1 у. о. і більше	Від 0,5 у. о.	До 0,5 у. о.	Не більше 0,5 у. о.
Охорона будинку				
Вхід в будинок (стаціонарний пост), автопаркінг (стаціонарні пости на в'їздах), гостьова парковка (патрулювання території біля дому), стаціонарний пост на в'їзді на подвір'я	Вхід в будинок (стаціонарний пост), автопаркінг (стаціонарні пости на в'їздах), гостьова парковка (патрулювання території біля дому), рекомендований стаціонарний пост на в'їзді на подвір'я	Вхід в будинок (стаціонарний пост), автопаркінг (стаціонарні пости на в'їздах)	Стаціонарний пост на вході в будинок	Немає

Цього року експерти прогнозують істотне зниження кількості угод. Найбільшим попитом будуть користуватися двокімнатні квартири, на які доведеться порядку 45–47% всіх угод, 43–45% займуть однокімнатні квартири, і 9–11% припаде на об'єкти з трьома кімнатами і більше.

У цілому, експерти сходяться на думці, що, швидше за все, в 2015 р. ринок нерухомості України продовжить падіння, масштаби якого безпосередньо залежатимуть від політичної та економічної стабільності в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка та управління нерухомістю: [навч. посіб.] / [В.Р. Кучеренко, М.А. Засць, О.В. Захарченко, Н.В. Сментина, В.О. Улибіна]. – Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. – 272 с.
2. Щербаківа Н.А. Економіка нерухомості / Н.А. Щербаківа. – Рн/Д.: Фенікс, 2002.
3. Как отличить жилье «де-люкс» от жилья «эконом-класса» // Недвижимость в движении. – 2006. – № 47 (151). – С. 4–5.
4. Пазинич В.І. Оцінка об'єктів нерухомості: [навч. посіб.] / В.І. Пазинич. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 434 с.
5. Нерухомість. Статистичні данні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.ua/>.
6. Рынок недвижимости Украины: в плену негативных тенденций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/> -.

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.13

Дудник В.В.
*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ КОНТРОЛІНГУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ НА БЮДЖЕТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

APPLICATION OF THE CONTROLLING METHODOLOGY TO PROCUREMENT MANAGEMENT IN STATE-FINANCED ESTABLISHMENTS

АНОТАЦІЯ

В роботі запропоновано підхід щодо удосконалення системи управління процесами закупівель на основі використання методології контролінгу, що надає можливість здійснювати координацію підрозділів підприємства та оптимізацію витрат з урахуванням ризиків. Використано комплексний критерій оптимізації вибору постачальника, який враховує співвідношення витрат і ризиків в системі закупівель.

Ключові слова: контролінг, система показників, комплексний критерій, управління закупівлями, алгоритм вибору постачальника.

АННОТАЦИЯ

В работе предложен подход к усовершенствованию системы управления процессами закупок на основе использования методологии контроллинга, предоставляющий возможность осуществлять координацию подразделений предприятия и оптимизацию затрат с учетом рисков. Использован комплексный критерий оптимизации выбора поставщика, который учитывает соотношение затрат и рисков в системе закупок.

Ключевые слова: контроллинг, система показателей, комплексный критерий, управление закупками, алгоритм выбора поставщика.

ANNOTATION

This work proposes an approach to improvement of procurement management systems based on controlling methodology which enables coordination of business departments and cost optimization with an allowance of risk. We use a composite criterion for selecting the optimal suppliers which takes into account the ratio of costs and risks in the procurement system.

Keywords: controlling, indicator system, composite criterion, procurement management, supplier selection algorithm.

Постановка проблеми. Система управління закупівлями бюджетного підприємства пов'язана як з ринками постачання, так і з кінцевим сервісом для клієнта підприємства, впливаючи на якість, термін поставки і вартість готової продукції. Оскільки ціна на ресурси постійно зростає, то за рахунок включення в ланцюжок поставок нових ланок, швидких змін як на ринках збуту, так і на ринках постачання, витрати, пов'язані із закупівлями, можуть становити більше 50% в складі кінцевої собівартості підприємств. Ці обставини підвищують значимість організації системи управління процесами поставок і закупівель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз досліджень і публікацій показав, що більшість робіт, присвячених аналізу закупівельної діяльності підприємства, або роблять акцент на окремих показниках, або приділяють увагу лише проблемам управління запасами та не надають конкретних рекомендацій з аналізу, побудови та вдосконалення системи управління закупівлями. Не в повній мірі розроблено і інструментарій для оцінки процесів закупівлі, обґрунтування вибору постачальника в умовах нестабільної потреби в ресурсах [1–4; 8].

Виділення невирішених раніше частин. Необхідність комплексного підходу до вдосконалення системи управління процесами закупівель вимагає вирішення проблеми використання концепцій, що дозволяють інтегрувати методи і моделі ефективного управління процесами закупівель. Тому актуальним стає використання методології контролінгу, що дозволяє координувати роботу різних підрозділів підприємства в процесі закупівлі та сприяє інформаційній прозорості системи управління закупівлями.

Таким чином, необхідність подальшого наукового опрацювання і велике практичне значення вдосконалення системи управління процесами закупівель визначає актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка методів управління закупівлями, що забезпечують зниження витрат підприємства на закупівлі при заданих параметрах термінів і якості закупаваних товарно-матеріальних цінностей. Для реалізації поставленої мети в необхідно розробити інструменти контролінгу закупівель, підходу до вдосконалення системи управління процесами закупівель на основі методології контролінгу; систематизувати показники для оцінки процесу закупівлі за такими характеристиками: продуктивність, якість, економічність, терміни; розкрити комплексний критерій оптимізації вибору поста-

чальника, що враховує співвідношення витрат і ризиків у системі закупівель; розробити модель вибору постачальника, що дозволяє оптимізувати співвідношення витрат і ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління закупівлями включає в себе підсистеми: вхідного аналізу закупівель; планування закупівель; вибору та роботи з постачальником; управління договорами на закупівлю; обліку і контролю вхідних потоків предметів закупівель; аналізу та оперативного регулювання; мотивації, повноважень і відповідальності співробітників, що займаються закупівлями.

Аналіз систем управління закупівлями дозволив виявити наступні основні проблеми: відсутність централізованого планування і контролю над процесами децентралізованих закупівель; недостатня розробленість системи показників для оцінки процесів закупівлі; інформація про ефективність роботи закупівельних підрозділів практично не використовується для мотивації співробітників [8].

Це вимагає застосування сучасних методів і підходів до управління процесами закупівель. Аналіз практики і методів управління закупівлями дозволив виділити основні методи і підходи в управлінні закупівлями: скорочення кількості постачальників і встановлення міцних зв'язків з ними; процесний підхід до управління; побудова ланцюжка поставок; розробка системи управління ризиками в області закупівель; використання нових інформаційних технологій (наприклад, розвиток електронних закупівель, експертних систем з вибору постачальників); фокусування управління закупівлями на певних групах матеріалів; методи управління закупівлями, пов'язані з децентралізацією закупівель; розробка показників, необхідних для оцінки діяльності відділів закупівлі, співробітників, підпроцесів закупівлі [6; 8].

Оскільки система управління закупівлями є досить складною, то для її ефективного функціонування та вдосконалення доцільно використовувати концепцію контролінгу, яка дозволяє інтегрувати основні методи і підходи в управлінні закупівлями. Роль контролінгу закупівель зростає і через перехід підприємств до децентралізованої моделі управління закупівлями (при цьому профільні підрозділи здійснюють закупівлі у своїй сфері компетенції), що вимагає координації різних підрозділів в процесі реалізації функції закупівлі та інформаційної прозорості системи управління закупівлями. Пропонується комплексно використовувати інструменти контролінгу, тобто відомі методи, підходи, моделі. Основні цілі контролінгу закупівель (координація системи управління закупівлями та забезпечення її інформаційної прозорості) забезпечуються [7]:

1. Функцією планування (консультування при розробці цілей і стратегій закупівель, в оперативному аспекті – підготовка пропозицій

щодо заходів, які дозволяють знизити витрати). При цьому використовуються наступні інструменти контролінгу:

- аналіз ризиків;
- SWOT-аналіз;
- портфельні аналізи;
- система бюджетів закупівель;
- система показників;
- імітаційне моделювання;
- експертні системи.

2. Аналітичною функцією (аналіз ринків закупівель, структури витрат і потенціалів для зниження витрат системи управління закупівлями, загальний аудит стратегій закупівель і економічності закупівель). При цьому використовуються наступні інструменти контролінгу:

- портфельні аналізи;
- ABC- та XYZ-аналізи;
- система показників;
- облік витрат за процесами;
- аналіз відхилень;
- аналіз накладних витрат, пов'язаних з закупівлями.

3. Інформаційною функцією (надання інформації відносно результативності і ефективності роботи підрозділу закупівель), яка застосовує інструменти:

- розрахунок продуктивності системи управління закупівлями;
- розробка та аналіз звітності співробітників підрозділу закупівель;
- планфактний аналіз показників системи управління закупівлями.

4. Функцією координації (координація роботи підрозділу закупівель з іншими підрозділами і орієнтація їх на досягнення загальних цілей підприємства) з використанням інструментів контролінгу;

- аналіз-конфлікти цілей підрозділів в межах закупівлі;
- розробка стандартів для системи управління закупівлями;
- проведення семінарів;
- створення міжфункціональних команд;
- система збалансованих показників.

Можна використовувати наступні етапи удосконалення системи управління закупівлями на основі концепції контролінгу [6]:

1. Ідентифікація потреб зовнішніх клієнтів.
2. Аналіз ринку закупівель.
3. Визначення цілей системи управління закупівлями, які реалізують потреби зовнішніх клієнтів.
4. Ідентифікація потреб підрозділів підприємства.
5. Гармонізація цілей зовнішніх і внутрішніх клієнтів з точки зору системи управління закупівлями, формування дерева цілей.
6. Розробка загальної концепції системи управління закупівлями, яка включає в себе розробку стратегії з урахуванням існуючих і потенційних ризиків, та розробку загальної моделі закупівель

7. Аналіз існуючих процесів закупівлі та їх удосконалення.

8. Формулювання цільових показників системи управління закупівлями.

9. Формування концепції обліку та бюджетування в системі управління закупівлями.

10. Реорганізація процесів і оргструктури відповідно до нових вимог.

11. Закріплення повноважень, відповідальності реформованої системи управління закупівлями, її системи показників у вигляді стандартів підприємства (регламентів підрозділу закупівель).

12. Формування системи звітності співробітників, що займаються закупівельною діяльністю.

Доцільно виходити з наступних припущень:

1. Підрозділ закупівель не займається плануванням. Всі планування здійснюються іншим підрозділом на основі інформації, внесеної в інформаційну систему, і з використанням різних алгоритмів (наприклад, на основі MRP, точки замовлення, і т. д.).

2. Під заявкою розуміються замовлення на закупівлю підрозділів, планування яких по MRP-алгоритму (або іншому алгоритму) недоцільно. Заявки повинні бути затверджені відповідальними особами підрозділів, для яких має бути встановлений максимальний грошовий ліміт заявок.

Будь-який бізнес-процес закупівлі доцільно розглядати з точки зору продуктивності, якості, термінів та економічності; в результаті рекомендовано використовувати системи показників за чотири групи (табл. 1). Це дозволить виявити пріоритетні напрямки для вдосконалення системи управління закупівлями, задати цільові величини для відповідних підрозділів і співробітників, аналізувати, контролювати і

управляти в режимі реального часу процесом закупівель [7].

Враховуючи складність сучасних систем управління закупівлями, типовим стає використання декількох показників в якості критеріїв. Тоді при вирішенні завдань виникає проблема багатокритеріального вибору. Необхідно сформулювати комплексні показники, що залежать від вихідних показників. Досить часто у якості функції комплексного показника виступають окремі показники, причому ступінь урахування того чи іншого показника визначається показниками ступенів у добутках і ваговими коефіцієнтами в сумах. Наприклад, досить популярний показник, який отримав назву «вчасно, в повному обсязі, без помилок» (США), який відображає ймовірність існування так званого «ідеального замовлення» («моделі ідеальної закупівлі»).

В якості комплексного критерію для вибору постачальника, з урахуванням витрат і ризику за умови рівності інших показників одиниці, будемо використовувати [5; 6]:

$$K_j = \bar{V}_j(x) * (1 + \gamma * (D_j(x) / \bar{V}_j(x))),$$

де $\bar{V}_j(x)$ – середні витрати на закупівлю у j-го постачальника;

x – значення випадкової величини витрат із закупівлі у j-постачальника;

$D_j(x)$ – стандартне відхилення витрат у j-го постачальника на горизонті планування;

γ – коефіцієнт відносної значимості середніх витрат і стандартного відхилення (задається експертно).

Чинник витрат набуває особливої важливості у зв'язку зі збільшенням дальності транспортувань ресурсів за умов зростаючих вимог до економічних результатів підприємств. Важливість

Таблиця 1

Система показників для оцінки бізнес-процесу закупівлі

№	Показники	Формула
1.	Продуктивність Оборотність запасів	$P_{обор} = \frac{B}{L}$, тут B – обсяг реалізованої продукції в гр. од. за період; L – вартість запасів на складі в гр. од. за період.
2.	Економічність Частка обсягу закупівель в обороті Частка витрат на управління запасами у вартості запасів Ризик, пов'язаний з витратами системи управління закупівлями	$P_{зак} = \frac{\sum Q_{ij}}{B} \cdot 100\%$, $P_{упр.зан.} = \frac{V_{зан.}}{L} \cdot 100\%$ $R_{затр} = D(P)$, тут i – індекс виду ресурсу; j – індекс постачальника; Q_{ij} – обсяг закупівель за групами ресурсів у постачальників в гр. од. за період; $V_{зан.}$ – витрати, пов'язані з управлінням запасами в гр. од. за період; $D(P)$ – середньоквадратичне відхилення показника витрат P.
3.	Якість Частка браку	$P_{брак} = \frac{I_{ij}}{Post_{ij}} \cdot 100\%$, тут I_{ij} – поставлені браковані одиниці продукції, шт.; $Post_{ij}$ – всього поставлених одиниць, шт.
4.	Терміни Готовність до поставок	$P_{гот} = \frac{Post_{ij}}{Zak_{ij}} \cdot 100\%$, тут Zak_{ij} – кількість замовленої продукції, шт.

врахування чинників ризиків зростає у зв'язку з невизначеністю потреби в ресурсах. Оскільки деякі параметри завдання (період часу від замовлення до надходження ресурсу та річна потреба в ресурсах) є випадковими величинами, то і показник витрат також буде випадковою величиною, а в якості показника ризику можливо використовувати середньоквадратичне відхилення випадкової величини – витрат.

Інші показники, які безпосередньо не пов'язані з чинниками ризику і витрат, наприклад, з якістю продукції, відходять на другий план або переводяться в обмеження, тобто задача вибору постачальника розв'язується за припущення, що всі постачальники забезпечують відповідний рівень якості.

Вибір постачальника є розв'язком задачі, у якій критерієм вибору постачальника є комплексний показник [5].

$$K_{j^*} = \min_j (K_j),$$

де j^* – індекс обраного постачальника.

Для розрахунку показників оцінки постачальника можна застосовувати метод статистичного імітаційного моделювання. Момент поставки визначається за «точкою замовлення»: у ході функціонування системи управління закупівлями здійснюється оперативний контроль стану запасів, розрахунок стану запасу в майбутньому і видача замовлення з урахуванням тривалості транспортування.

Наведемо основні формули моделювання: __

i – індекс періоду кроку моделювання, $i=1, n$,
 n – кількість періодів;

s – індекс сценарію реалізації процесу функціонування підприємства, $s=1, m$

m – кількість сценаріїв реалізації.

На i -у кроці моделювання фіксується необхідність поставки, якщо запас ресурсу менше ніж рівень точки замовлення [6; 8]:

$$NP_{is} = \begin{cases} \text{так, якщо } Q_{is} < Q_{\min} \\ \text{ні, якщо } Q_{is} \geq Q_{\min}, \end{cases}$$

де NP_{is} – необхідність поставки в i -й період;
 Q_{is} – запас ресурсу на складі в частках партії;

Q_{\min} – точка замовлення, мінімальний запас ресурсу на складі в частках партії.

Момент отримання замовлення постачальником настає пізніше «точки замовлення» через час періоду замовлення T_z [6; 7]:

$$NP_{is} = NP_i + T_z,$$

де NP_{is} – наявність замовлення в i -й період.

Момент отримання замовлення підприємством від постачальника настає через час, що дорівнює тривалості циклу замовлення в даному s -у сценарії:

$$NR_{is} = NP_i - T_{cs},$$

де NR_{is} – наявність поставки в i -й період,
 T_{cs} – цикл заказ/поставка партії, реалізація випадкової величини в s -му сценарії.

Поставки ресурсів в кількості партій [7]:

$$PP_{is} = \begin{cases} 1 \text{ партія, якщо } NR_{is} = \text{«так»} \\ 0, \text{ якщо } NR_{is} \neq \text{«так»} \end{cases}$$

де PP_{is} – поставки ресурсу в кількості партій.

Витрати ресурсу у виробництві не перевищують потреби і фактичної наявності:

$$R_{is} = \min (PR_i; Q_i - 1, s)$$

де R_{is} – витрати ресурсу в частках партії,
 PR_i – потреба в ресурсі в частках партії, задана для всіх i .

Запас ресурсу на цьому кроці моделювання дорівнює запасу на попередньому кроці, плюс поставки, мінус витрати на виробництво:

$$Q_{is} = Q_i - 1, s + PP_{is} - R_{is}$$

Реалізація імітаційної моделі дає можливість побудувати кілька варіантів процесу функціонування підприємства («сценаріїв»), кожен з яких відповідає одній реалізації випадкових величин – параметрів процесу закупівлі. У результаті маємо послідовність можливих значень витрат та інших результативних показників. Середнє значення і розкид цих показників характеризують очікуваний обсяг прямих витрат, пов'язаних із закупівлею, і ризики, що служить підставою рішення про укладення договору на поставку з даними постачальником при порівнянні з іншими постачальниками. Необхідний «прогін» сценаріїв імітаційної моделі для кожного набору детермінованих даних, які стосуються характеристик поставки від конкретного постачальника, так як постачальники відрізняються кількістю виробів в партії, ціною, вартістю доставки, тривалістю циклу виробництва і транспортування, розмірами і термінами передоплати.

Така імітаційна модель може стати ефективним інструментом контролінгу закупівель під час вибору постачальника.

Висновки. Запропоновано підхід до вдосконалення системи управління процесами закупівель на основі методології контролінгу, що дозволяє здійснювати оптимізацію витрат на придбання ресурсів з урахуванням ризиків. Розроблено систему показників, що дозволяє представити результативність процесу закупівель в наступних ракурсах: продуктивність, якість, економічність, терміни. Розроблено комплексний критерій оптимізації вибору постачальника, що враховує співвідношення витрат і ризиків у системі закупівель. На базі імітаційного моделювання розроблена модель вибору постачальника, що дозволяє оптимізувати співвідношення витрат і ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградова С.Н. Комерційна діяльність: [навч. посіб.] / С.Н. Виноградова. – К.: Вища школа, 1998. – 446 с.

2. Довбня С.Б. SWOT-анализ как инструмент формирования обоснованной стратегии предприятия / С.Б. Довбня, И.В. Зайченко. // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. – Т. 1. – С. 85–94.
3. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: [навч. посіб.] / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
4. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова; 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
5. Ковальчук К.Ф. Моделі і методи прийняття управлінських рішень: [навч. посіб.] / [К.Ф. Ковальчук, Л.І. Лозовська, Л.М. Савчук, І.Г. Аберніхіна]. – Д.: НМетАУ, 2010. – 116 с.
6. Маликова С.Г. Системы показателей контроллинга в маркетинге и сбыте // Контроллинг. – 2003. – № 5. – С. 28–36.
7. Маликова С.Г. Системы управления закупками // Контроллинг. – 2006. – № 17. – С. 26–29.
8. Радионов А.Р. Логистика: нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия: [учеб. пособ.] / А.Р. Радионов, Р.А. Радионов. – М.: Проспект, 2006. – 416 с.

УДК 657:634.1

Кузьома В.В.

кандидат економічних наук

Миколаївського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PROBLEM ASPECTS AND COURSES OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING FIXED ASSETS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сучасний стан обліку основних засобів в аграрних підприємствах України. Встановлено та надано оцінку основним проблемним аспектам, що пов'язані з обліком основних засобів. Узагальнено напрями удосконалення обліку основних засобів при їх довготривалому використанні.

Ключові слова: облік, основні засоби, консервація, методи нарахування амортизації, вартість, переоцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано действующую систему учета основных средств в аграрных предприятиях Украины. Предложено необходимость консервации основных средств, которые не используются в производстве продукции на срок до трех лет, с целью уменьшения себестоимости сельскохозяйственной продукции. Обоснована фактическая необходимость отображать достоверную стоимость основных средств и амортизационных отчислений во избежание штрафных санкций за нарушения в учете.

Ключевые слова: учет, затраты, основные средства, консервация, методы начисления амортизации, стоимость, переоценка.

ANNOTATION

The article analyzes the current system of fixed assets accounting in agricultural enterprises of Ukraine. Established and the estimation of the most urgent aspects related to the accounting of fixed assets. Overview ways of improvement of fixed assets at their long-term use.

Keywords: accounting, costs, fixed assets, closing-down, depreciation methods, value, revaluation.

Основні засоби є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва, від їх стану та ефективності використання залежать кінцеві результати господарської діяльності. Глибокі кризові явища у економіці країни, недосконала амортизаційна політика спричинила спад інвестиційної активності економіки в цілому та окремих підприємств, підвищення ступеню зношеності основних засобів.

В умовах транзитивної економіки оновлення основних засобів потребує відповідних інвестицій. В інвестиційній діяльності особливого значення набуває проблема формування джерел інвестиційних ресурсів. Цей процес, як свідчить практика господарювання, достатньо складний, оскільки припускає використання декількох різноманітних за своєю економічною сутністю джерел: внутрішніх та зовнішніх. У масштабах держави таким джерелом є внутрішній валовий продукт.

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблеми обліку, аналізу та контролю основних засобів зробили

провідні вчені-економісти: С. Голов, Л. Гордьянська, В. Жук, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, Л. Сук, П. Сук, С. Хома, Н. Дорош, А. Борисов, Ф. Бутинець, Р. Хом'як та інші.

Однак, викладені ними результати досліджень щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами, особливо щодо управлінського обліку основних засобів є недостатнім і тому потребують подальшого удосконалення і уточнення.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження є концептуальні основи та стандарти обліку. При проведенню аналізу проблем обліку основних засобів використано аналітичний, монографічний, порівняльні методи, а також абстрактно – логічні підходи до побудови обліку в сільськогосподарських підприємствах. Джерелами інформації стала інформація з бухгалтерських та фінансових документів сільськогосподарських підприємств.

Результати досліджень. Облік основних засобів є важливою ланкою в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Його вдосконалення значною мірою може призвести до позитивних змін в діяльності підприємств. Організація будь-якої підприємницької діяльності розпочинається з формування матеріально-технічної бази, відсутність якої робить неможливим ведення господарської діяльності підприємства.

Через низький рівень технічного забезпечення щорічно в Україні не обробляється близько 4 млн. га орних земель, а на тих, що обробляються, вирощуються низькі врожаї. Так, А. В. Блоха зазначає, що через застарілі та малопродуктивні зернозбиральні комбайни в Україні щорічно втрачається близько 5 млн. тонн зерна [6]. Зазначимо, що на сьогодні це еквівалентно майже 1 млрд. дол. США.

Функціонування господарської одиниці супроводжується не тільки надходженням, а й вибуттям основних засобів, яке відбувається різними шляхами. Зважаючи на роль і місце основних засобів в діяльності підприємств, в науковій літературі приділено багато уваги теоретичним та практичним питанням їх обліку, проте єдиної думки, щодо визначення змісту терміну «основні засоби» та шляхів вибуття даного виду активів, науковцями не досягнуто.

В Податковому Кодексі, в свою чергу, відмовилися від поняття «основні фонди» на користь «основних засобів», що свідчить про наближеність Кодексу до положень бухгалтерського обліку. Проте, таке наближення не є повним, адже грошове обмеження віднесення до складу основних засобів залишилося, хоча і зросло від 1000 грн. до 2500 грн. Порівнюючи дефініції представлені в П(С)БО та міжнародних стандартах можна зробити висновок про їх подібність, яка зумовлена тим, що при написанні національних стандартів бухгалтерського обліку міжнародні стандарти використовувались як основа [10].

Найактуальнішим питанням обліку основних засобів є їх класифікація. У Податковому Кодексі України зазначено 16 груп основних засобів, назва яких збігається з субрахунками бухгалтерського обліку та практично повторює їх класифікацію в П(С)БО 7.

Наведена класифікація має певні відмінності, зокрема відсутня окрема група під назвою «Інші необоротні матеріальні активи», яка б відповідала даним субрахунку 117 «Інші необоротні матеріальні активи». Виходячи з логіки, ці активи мають відноситися до групи 9 «Інші основні засоби». Одночасно до класифікації введена група 16 «Довгострокові біологічні активи», яка відповідає даним синтетичного рахунку 16 «Довгострокові біологічні активи» в бухгалтерському обліку.

Така систематизація максимально зблизила бухгалтерський і податковий облік та полегшила роботу бухгалтера. Відповідно до цих груп, встановлено мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації. Проте, визначення поняття «ліквідаційної вартості» в Податковому кодексі немає. Звідси впливає, що підприємство при встановленні терміну корисного використання об'єкту ліквідаційну вартість частіше за все приймає за нуль або 1 грн. На нашу думку це не логічно, тому коректніше було б за ліквідаційну вартість приймати законодавчо визначений відсоток від балансової вартості об'єкта.

Згідно Податкового кодексу, нарахування амортизації повинна передувати інвентаризація основних засобів. У випадку, якщо загальна вартість груп основних засобів у бухгалтерському обліку менше загальної вартості у податковому обліку, виникає тимчасова різниця, яка амортизується як відокремлений об'єкт з використанням прямолінійного методу протягом трьох років [2].

Варто відмітити, що при введенні об'єкта основного засобу в експлуатацію дуже важливим є не лише визначення приналежності об'єкта основних засобів до відповідної податкової групи, але і вибір рекомендованого методу амортизації, та обов'язкове його визначення в Наказі про облікову політику.

На практиці одним з важливих є питання переоцінки основних засобів, так як вони най-

частіше займають досить значну питому вагу серед необоротних активів. При цьому виникає питання, щодо моменту з якого підприємство вже може переоцінювати ці необоротні активи у випадку відмінності їх балансової вартості від ринкових цін.

Згідно методологічних вимог, що висуваються на нормативному рівні порогом суттєвості для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1% чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10% відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості [7].

Проблемним на сьогодні є питання ведення первинного обліку основних засобів, точніше типових форм первинної документації з обліку наявності та руху основних засобів. Так, з часу затвердження пакету типових первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів. Проте змін у типових документах з обліку основних засобів не спостерігається.

Ще одною є проблема, щодо обліку матеріальних активів, які передаються в оренду іншим особам. Одночасно вони є основними засобами та інвестиційною нерухомістю, тому їх облік має регламентуватися однаковими узагальненими методичними рекомендаціями.

Проблематика виявлена у кореспонденції рахунків з обліку реалізації основних засобів, рекомендованої Міністерством фінансів України, оскільки вона є неповністю обґрунтованою. Облік необоротних активів і груп вибуття, утримуваних для продажу, на субрахунку 286 є неаргументованим, оскільки суперечить назві класу 2 «Запаси», рахунки якого призначені для обліку оборотних активів, а всі необоротні активи слід узагальнювати на рахунках класу 1 «Необоротні активи».

Часто на підприємствах складаються такі обставини, що частина об'єктів основних засобів тривалий час не використовується. Враховуючи, що на всі об'єкти, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання, це призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно в таких випадках їх законсервувати, що дає змогу підприємствам не нараховувати за цими об'єктами амортизацію, а отже, виключити негативний вплив цього фактору на формування собівартості продукції, робіт, послуг [1].

Іноді підприємствам доводиться тимчасово відмовитися від експлуатації власних виробничих потужностей. Причин цьому багато, але найтипівіша – економічна неефективність (збитковість) використання об'єктів. У таких ситуаціях, як правило, удаються до консервації цих обтяжуючих основних засобів, аби хоч

якось скоротити експлуатаційні витрати та забезпечити збереженість майна.

Порядок підготовки до консервації, її проведення та розконсервації основних засобів встановлено Постановою КМУ від 28 жовтня 1997 р. № 1183 «Про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств». Цей документ обов'язковий виключно для підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, а також засновані на державній власності. Для інших він має рекомендаційний характер. За визначенням зі згаданого документа, консервація основних засобів – це комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більше як три роки) зберігання таких активів у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їхнього функціонування.

Під час консервації основні засоби підприємства приводять у стан, що забезпечує збереження технологічного обладнання, будівель і споруд, а також безпеку технічного персоналу й населення, охорону довкілля. У такий «комплекс заходів» уписуються не лише «активні» дії підприємства – «консерватора» з виведення об'єктів з експлуатації та їхньої охорони, але й передача основних засобів на зберігання іншим підприємствам за відповідними цивільно-правовими угодами [1].

Вказаним Положенням № 1183 обмежується строк консервації основних засобів трьома роками. Очевидно, що в подальшому основні засоби слід розконсервувати та прийняти рішення про їх майбутньої експлуатації чи ліквідації. Підприємства для яких указаний нормативно-правовий акт не є обов'язковим, можуть консервувати основні засоби і на більш тривалий строк. Однак, рішення про довготривалу консервацію майна слід старанно обґрунтувати та задокументувати, оскільки в протилежному випадку, контролери неодмінно цікавитимуться цим аспектом, і насамперед, правомірністю віднесення до податкових затрат витрат на утримання таких основних засобів протягом терміну, що перевищує три роки.

Враховуючи, що на всі об'єкти основних засобів, які є у розпорядженні аграрних підприємств, амортизація нараховується незалежно від інтенсивності їхнього використання, то вказане призводить до завищення собівартості продукції за умови, що певна частина основних засобів не бере участі у виробництві. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно в таких випадках їх законсервувати, що дає змогу підприємству не нараховувати за цими об'єктами амортизацію, а отже, виключити негативний вплив цього фактору на формування достовірного значення собівартості продукції (робіт, послуг).

Для здійснення робіт в аграрних підприємствах з консервації основних засобів необхідно, насамперед, скласти Акт про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу

та їх консервацію, що затверджується керівником підприємства.

Виведення з експлуатації об'єкта основних засобів у зв'язку з консервацією пропонуємо відображати наступним чином:

- шляхом відкриття додаткових субрахунків другого порядку до субрахунків 103-106;
- відображенням таких основних засобів на відповідних рівнях аналітичного обліку субрахунків 103-106.

Отже, переведення на консервацію основних засобів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі підприємства, забезпечить достовірне відображення витрат в бухгалтерському обліку.

Підприємству надзвичайно важливо обрати економічно найдоцільніший для конкретного об'єкта основних засобів метод нарахування амортизації. Адже від обраного методу залежить сума амортизації, яка, у свою чергу, впливає на величину витрат підприємства, а в підсумку, і на фінансовий результат його діяльності.

Висновки. Відсутність достовірної облікової інформації може призвести до формування даних, що в спотвореному вигляді відображають фінансово-майновий стан підприємства. Саме облікова інформація дозволить сформулювати загальну концепцію ефективності управління основними засобами у аграрних підприємствах. Таким чином, достовірна оцінка вартості основних засобів та, за необхідності, переоцінка їх вартості, а також відображення бухгалтерських проведення щодо наявності та руху необоротних активів запобігатиме допущенню помилок, що дозволить уникнути нарахування штрафних санкцій за порушення методичних рекомендацій з обліку основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойчук Є. Консервація основних засобів: механізм, бухгалтерський та податковий облік / Є. Бойчук // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 51. – С. 6-11.
2. Борисяк О. Бухгалтерський облік основних засобів в умовах реформування податкового законодавства / О. Борисяк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 130. – С. 47-50.
3. Венгерук Н.П. Визнання основних засобів у фінансовому та податковому обліку / Н. П. Венгерук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – Січень. – С. 34.
4. Гуренко Т.О. Інвентаризація на підприємстві // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – Травень. – С. 21.
5. Гуренко Т.О. Особливості переоцінки основних засобів / Т.О. Гуренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2012. – Липень. – С. 18.
6. Блоха А.В. Поліпшення забезпечення матеріально-технічними ресурсами аграрного виробництва / А.В. Блоха // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 56-60.
7. Джаферова Л.Р. Відображення результатів переоцінки основних засобів в обліку та фінансової звітності підприємства / Л.Р. Джаферова // Економічний форум // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkfor/2012_2/75.pdf.

8. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів / З. Задорожний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 12-16.
9. Іванова Н.А. Актуальні питання обліку і аудиту основних засобів / Н. А. Іванова., А. А. Славгородська, Л. В. Білявська // Зб. наук. Праць Подільського ДАТУ – 2012. – С. 546-549.
10. Податковий кодекс України: затверджений ВРУ від 02.12.10 р. №2755-VI-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon3. rada.gov. ua /laws /show/2755-17](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17)
11. Іртищева І.О. Удосконалення обліку витрат в умовах ринкових відносин / І.О. Іртищева, О.М. Бурова, О.А. Сібілева // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки, 2013. – Вип. 5.1 (97). – С. 28-30.

УДК 658.7.01

Полукетова Н.Р.
кандидат економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

РИНКОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ERP-СИСТЕМИ

MARKET APPROACH TO EVALUATION OF ERP-SYSTEM EFFICIENCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему визначення впливу використання інформаційних систем управління ресурсами підприємств на ринкову вартість компанії. Запропоновано підходи, які ґрунтуються на аналізі відхилень середнього значення ціни акції від середнього значення ринкового індексу та впливу комп'ютерного капіталу на ринкову капіталізацію.

Ключові слова: ERP-система, ринкова вартість компанії, ринкові індекси, регресійна модель.

АННОТАЦІЯ

В статье рассматривается проблема выявления влияния использования информационных систем управления ресурсами предприятий на рыночную стоимость компании. Предложены подходы, основанные на анализе отклонений среднего значения цены акции от среднего значения рыночного индекса и влияния компьютерного капитала на рыночную капитализацию.

Ключевые слова: ERP-система, рыночная стоимость компании, рыночные индексы, регрессионная модель.

ANNOTATION

This article suggests several approaches to identification of the impact of the use of the ERP-systems on the market value of the company. The first approach is based on an analysis of the deviation of the stock price from the average market index. Another approach uses a model of the computer capital impact on the market capitalization of the company.

Keywords: ERP-system, market value, market indices, regression model.

Постановка проблеми. Огляд існуючих методів та підходів до оцінки та аналізу ефективності процесів, пов'язаних з впровадженням та використанням комплексних інформаційних систем на сучасних підприємствах, показав, що найменш дослідженими залишаються питання оцінки впливу, який здійснює інформаційна система такого класу на показники ринкового положення організації. А між тим дослідження Б. Лева та Дж. Фенга [1] свідчать про те, що 40% ринкової вартості компаній не відображено в балансі, а для високотехнологічних підприємств ця частка сягає 50%. Таким чином, до 50% ринкової вартості компаній може бути обумовлено нематеріальними активами, в тому числі ефективністю використання інформаційних систем. Ці автори неодноразово підкреслюють, що саме нематеріальні активи є головними драйверами цінності компаній більшості секторів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати одного з перших досліджень, пов'язаних з реакцією ринку на впровадження ERP-системи на підприємстві, наведені в праці Д.С. Хайеса, Дж.И. Хантона та ін. [2],

які виявили позитивну реакцію ринку на оголошення про початок проекту впровадження ERP-системи, причому краща реакція спостерігалась, якщо компанія впроваджувала програмне забезпечення від відомих, великих фірм-вендорів. Інше дослідження [3] базувалося на подвійному опитуванні 60 відомих фінансових аналітиків. При першому опитуванні вони повинні були дати заключення про фінансовий стан та ринкові перспективи деякої умовної фірми. Перед другим опитуванням ці аналітики отримали повідомлення про початок впровадження на цій фірмі системи класу ERP, і це значно підняло значення ринкової вартості фірми від майже кожного з експертів. Дослідження Хендрікса та ін. [4] стосувалися впливу впровадження окремих модулів та виявили, що впровадження CRM, наприклад, не викликає збільшення показника рентабельності, але відображається на збільшенні вартості акцій, а впровадження SCM-модулю відбивається як на рентабельності так і на вартості акцій. Існують дослідження, які зосереджені на вивченні показників фінансового здоров'я фірми, її розміру, часових показників, проекту впровадження і часто досліджують фірму-постачальника програмного забезпечення як важливий чинник впливу.

Виділення невирішених раніше частин. Результати, представлені в оглянутих джерелах, є досить суперечливі, тому потрібно визначити фактори, пов'язані з ERP-системами, які дійсно впливають на змінення ринкової вартості фірми, та розробити методологічний підхід, який дозволить кількісно оцінювати цей вплив.

На наш погляд, до тих характеристик компаній, які були досліджені в оглянутих джерелах, потрібно додавати ще її тип, який дозволяє визначити потрібний функціонал ERP-системи. Так, для великих та середніх виробничих компаній визначним модулем, який дозволяє отримувати конкурентні переваги, стає модуль планування виробництва (MRPII), а інші модулі є необхідними доповненнями до нього. Оптимізація саме виробничого планування є основою зниження витрат та забезпечення майбутніх оптимальних співвідносин з постачальниками та споживачами. Технології планування, закладені в ERP-

стандарті, дозволяють швидко реагувати на зміни попиту та достатньо швидко корегувати рішення в подальшому ланцюжку виробництва та постачань. Таким чином, саме великі виробничі компанії найбільш повно використовують всі потенційні можливості, закладені в системах комплексного управління ресурсами, і через велику кількість зовнішніх зв'язків можуть значно змінити свою ринкову вартість.

Окрему проблему становить визначення витрат, які пов'язані саме з впровадженням та використанням подібних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Пошук методів та підходів, які дозволять доказати існування впливу ERP-систем на ринкову вартість компаній та кількісно оцінити ступінь цього впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційні системи та технології менеджменту, які підтримуються ними, відносять до однієї зі складових інтелектуального капіталу – організаційного капіталу [5; 6]. Тому можна вважати, що для оцінки його впливу на ринкові показники результативності діяльності компанії можна застосовувати підходи, які були розроблені для інтелектуального капіталу в цілому.

Як відомо, розрізняють наступні підходи до оцінки впливу внутрішніх факторів підприємства на його ринкову вартість:

1. підхід, оснований на вивченні змін ціни фінансових інструментів;
2. дохідні ринкові підходи.

Оцінка змін ціни простих акцій компанії, що торгуються на фондовому ринку, в порівнянні з загальними тенденціями на цьому ринку може виявити деякі суттєві внутрішні зміни в організації.

Так, перший варіант такого аналізу може полягати в оцінці співвідношення:

$$L_j^{ERP} > L_j \quad (1)$$

де L_j^{ERP} – середнє відхилення ціни акцій підприємства j від значень ринкового індексу за період, пов'язаний з впровадженням ERP-системи, L_j – середнє значення відхилення ціни акцій підприємства j від відповідних значень ринкового індексу за весь період спостережень, які розраховуються за формулами:

$$L_j^{ERP} = \begin{cases} \frac{\sum_{t=T_1}^{T_2} (R_{tj} - R_{mt})}{(T_2 - T_1)}, \text{ якщо } R_{tj} \geq R_{mj} \\ \frac{\sum_{t=T_1}^{T_2} (R_{mt}^{max} - (R_{mt} - R_{tj}))}{(T_2 - T_1)} \text{ якщо } R_{tj} < R_{mj} \end{cases} \quad (2)$$

$$L_j = \begin{cases} \frac{\sum_{t=1}^N (R_{tj} - R_{mt})}{N}, \text{ якщо } R_{tj} \geq R_{mj} \\ \frac{\sum_{t=1}^N (R_{mt}^{max} - (R_{mt} - R_{tj}))}{N} \text{ якщо } R_{tj} < R_{mj} \end{cases} \quad (3)$$

де R_{tj} – нормалізована ринкова вартість акції підприємства j в день t , які торгуються на біржі, R_{mt} – нормалізоване значення ринкового індексу в відповідний день, R_{mt}^{max} – максимальне значення

ринкового індексу за весь період спостережень, T_1, T_2 – початок та кінець часового інтервалу, пов'язаного з використанням ERP-системи, N – загальна кількість днів спостереження за курсом акцій підприємства. Нормалізація показників виконується, наприклад, за рахунок віднесення кожного значення показника до максимального значення цього показника.

Таким чином, виконання співвідношення 1 дозволяє припускати, що глибокі структурні перетворення, які викликані впровадженням ERP-системи, впливають на ринкову вартість компанії.

В якості ринкового індексу в подальшому аналізі використовувався Ukrainian Equities Index, який розраховується як відношення сумарної ринкової капіталізації цінних паперів (MC_n), що включені в список для розрахунку індексу, до сумарної ринкової капіталізації цінних паперів на початкову дату (MC_1), помножений на значення індексу на початкову дату та на поправочний коефіцієнт Z_t , який використовується для корегування значення індексу при змінах в складі списку акцій або настанні інших корпоративних подій [7].

$$I_{mt} = Z_t I_1 \frac{MC_n}{MC_1}$$

$$MC_t = \sum_{i=1}^N W_{it} P_{it} Q_{it} C_{it}$$

де W_{it} – поправочний коефіцієнт, який враховує кількість i -х акцій в вільному обігу (коефіцієнт free-float), C_{it} – ваговий коефіцієнт, який обмежує частку i -х акцій, P_{it} – ціна i -ї акції на момент розрахунку, Q_{it} – кількість i -х акцій на момент розрахунку. Список цінних паперів, що використовуються для розрахунку індексу, визначається Індексним комітетом і складається не менше ніж з 10 найбільш ліквідних акцій українських компаній. Вибір акцій здійснюється на основі експертної оцінки серед цінних паперів, допущених до торгів на біржі.

Показник за співвідношеннями 2–3 був оцінений для низки українських підприємств. Графічний аналіз співвідношення ціни акцій та ринкового індексу для підприємства «Дніпроспецсталь», яке в 2009 р. активно впроваджувало ERP-систему від SAP, представлений на рис. 1.

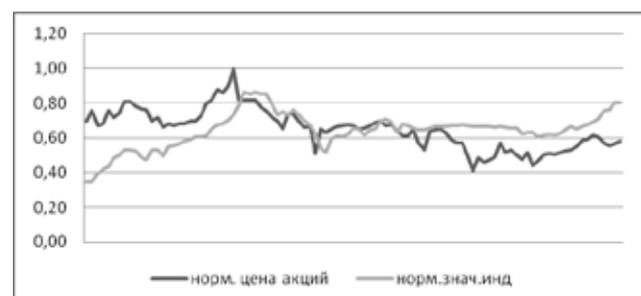


Рис. 1. Співвідношення між ціною на акції та ринковим індексом ОАО «Дніпроспецсталь» в 2009–2011 рр.

Значення показника $I_j^{ERP} = 0,476 \geq I_j = 0,396$ свідчить про можливе існування впливу реалізації проекту ERP на ринкову ціну акцій.

Аналогічні висновки можна зробити з аналізу ціни акцій та ринкового індексу для підприємства «Арселормітал» (Кривий Ріг) (рис. 2), на якому в 2010-2011 рр. теж впроваджувалась нова ІС УРП на базі SAP. Значення показника $I_j^{ERP} = 0,867 \geq I_j = 0,406$ свідчить про можливе існування впливу реалізації проекту ERP на ринкову ціну акцій.

Дуже переконливо виглядає порівняння аналогічних співвідношень для компаній «Донбасенерго», де початок впровадження комплексної стратегії розвитку ІС УРП був призначений на 2013 р., і компанії «Дніпроенерго», де ERP-система на базі SAP впроваджувалась в 2010–2012 рр. (рис. 3, 4).

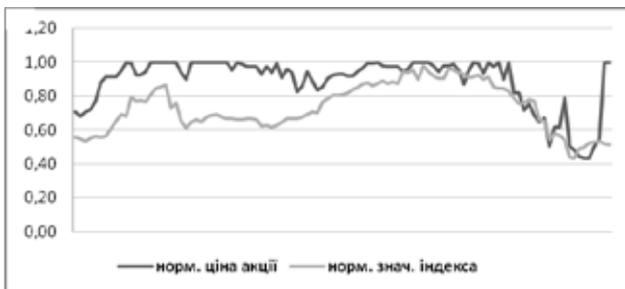


Рис. 2. Співвідношення між ціною на акції та ринковим індексом ПАТ «АрселорМітал Кривий Ріг» в 2009–2012 рр.

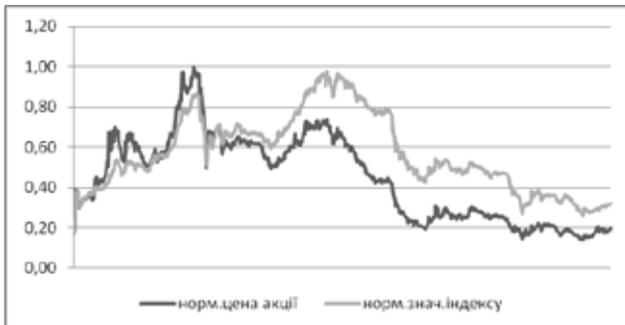


Рис. 3. Співвідношення між ціною на акції та ринковим індексом ПАТ «Донбасенерго» в 2009–2012 рр.

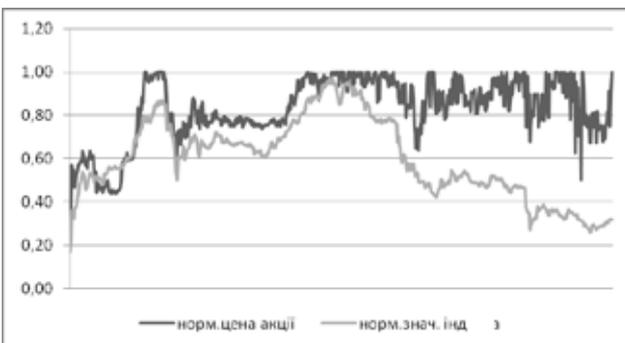


Рис. 4. Співвідношення між ціною на акції та ринковим індексом ПАТ «Дніпроенерго» в 2009–2012 рр.

Іншим варіантом оцінки впливу реалізації такого складного стратегічного проекту, яким є проект впровадження ERP-системи на ринкову вартість підприємства за підходом, що розглядається, може стати оцінка похибки регресійної моделі виду:

$$R_{jt} = \alpha_j + \beta_j R_{mt} + \varepsilon_t \quad (4)$$

де, α_j , β_j – параметри регресійної моделі, а ε_t – випадкова компонента.

Коефіцієнт β_j виражає чутливість ціни акції підприємства j до змін ринкової кон'юнктури, які закладені в значеннях ринкового індексу. Згідно з теорією бета-аналізу, якщо значення β_j незначно відрізняються від 0, можна вважати зміни ціни акцій такими, що залежать від деяких внутрішніх, не ринкових подій. Таким чином, оцінка ступеню впливу внутрішніх процесів підприємства, пов'язаних з впровадженням ERP-системи, може оцінюватись шляхом аналізу A_j , які розраховуються за співвідношеннями:

$$A_j = \frac{\sum_{t=1}^N A_{jt}}{N} \quad (5)$$

$$A_{jt} = R_{jt} - (\hat{\alpha}_j + \hat{\beta}_j R_{mt}) \quad (6)$$

A_j – середнє значення відхилення реальних цін на акції від модельних для досліджуваного підприємства j , A_{jt} – значення відхилення реального показника від модельного за підприємством j в день t , $\hat{\alpha}_j$, $\hat{\beta}_j$ – коефіцієнти регресійної моделі, знайдені за методом найменших квадратів.

Модель була апробована для вибірки з 25 підприємств, які впроваджували інформаційні системи класу ERP або їх окремі компоненти в 2009–2012 рр. Серед досліджуваних підприємств були виділені, по-перше, великі (чисельність працівників більше 1 тис.) та середні підприємства, по-друге, – виробничі та невиробничі компанії, по-третє, – компанії, які впроваджували ERP-системи від топ-3 групи вендорів (SAP, Oracle, Microsoft) та від інших фірм. Слід зазначити, що кластери великих та середніх підприємств та тих, що впроваджують системи від провідних та інших вендорів, значною мірою співпадають. На жаль, за аналізом відкритих джерел не вдалося отримати інформацію щодо окремих функціональних модулів, які були впроваджені на тому чи іншому підприємстві.

Регресійні моделі в цілому або їх коефіцієнти, при 5%-му рівні значимості, побудовані для 25 компаній, були значимими за критеріями Фішера та Ст'юдента тільки для 17 компаній.

Співставлення середнього значення відхилень реальної ціни акцій від модельних значень для цих компаній дозволило підтвердити гіпотезу про те, що впровадження ERP-системи більшою мірою відбивається на показниках ринкової вартості великих, ніж середніх підприємств, що з огляду на збіг кластерів, може бути слідством того, що більше значення для

підвищення ринкової вартості підприємств має впровадження ERP-системи від провідного вендора. Але аналіз не дозволив вважати, що впровадження інформаційних систем класу ERP здійснює більший вплив на ринкову вартість в виробничих компаніях, ніж в компаніях, які спеціалізуються на послугах.

Доходні ринкові підходи до оцінки впливу нематеріальних активів на ринкову вартість компанії розв'язують проблеми, пов'язані, по-перше, з визначенням показника ринкової вартості компанії і, по-друге, з тим, як визначити потрібну залежність.

В якості моделі, яка може допомогти оцінити вплив витрат на інформаційні системи та технології на ринкову вартість, можна використовувати регресійну модель виду:

$$K_{t+1} + D_t = \alpha + \beta V_t + \varepsilon \quad (7)$$

де K_{t+1} – середньозважене значення ринкової капіталізації компанії за друге півріччя року, що слідує за звітним, D_t – значення балансового боргу компанії на кінець звітного періоду, V_t – значення капіталовкладень в розвиток ERP-системи в період t , α , β – коефіцієнти регресійної моделі, ε – випадкова компонента. Використання в якості результатного показника ринкової вартості компанії суми капіталізації за наступний період та боргу за звітний обґрунтовано в праці Д.Л. Волкова та Т.А. Гараніної [8; 9].

Апробація цієї методики проводилась на даних 25 великих українських відкритих акціонерних компаній, про які відомо, що в період з 2009 по 2012 р. вони впроваджували інформаційні системи класу ERP. Дані про вартість акцій, значення ринкової капіталізації отримані сайту української біржі ux.ua, а дані про балансові показники – з сайту [SMIDA.gov.ua](http://smida.gov.ua) [10]. Регресійна модель була побудована за даними, які включають дані про середньозважену ринкову капіталізацію компаній за друге півріччя 2011 р., дані про борг підприємств на кінець 2010 р. та дані про капіталовкладення на впровадження інформаційних систем, що, як і в попередніх дослідженнях, були оцінені через суми амортизаційних відчислень нематеріальних активів підприємств, з врахуванням додатків до балансів більшості підприємств, в яких вказано, що ці суми складаються з витрат на програмне забезпечення корпоративних інформаційних систем та оплату ліцензій та дозволів.

Була отримана регресійна модель виду:

$$(K_{t+1} + D_t) = 324727,98 + 1,76 * V_t$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,538$, згідно з критеріями Фішера та Ст'юдента, рівняння та його коефіцієнти є значимими.

Висновки. Для оцінки наявності та ступеню впливу, який інформаційна система класу ERP справляє на ринкову вартість підприємства, були застосовані наступні підходи: порівняння

середнього відхилення ціни акції компанії від ринкового індексу за деякий період з цим же показником за період, в який впроваджувалась інформаційна система; аналіз середнього показника відхилення реальних значень ціни акції, від показника, розрахованого за регресійною моделлю, яка виражає залежність ціни акції компанії від ринкового індексу; аналіз лінійної регресійної моделі, яка описує залежність показника ринкової вартості компанії від витрат на інформаційну систему. В якості показника ринкової вартості компанії використовувалась сума середньозваженої капіталізації компаній в період після впровадження системи та значення боргу на кінець звітного періоду.

Запропоновані моделі оцінки впливу ІС УРП на ринкову вартість компанії, за даними апробації, загалом дозволили зробити висновок про наявність такого впливу, а також вважати практично значимими ці методи його кількісної оцінки.

Подальший розвиток цих підходів притримується відсутністю необхідних деталізованих статистичних даних про структуру комп'ютерного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lev B. Intangible Assets: Measurement, Drivers, Usefulness. / B. Lev, G. Feng, – N. Y.: New York University Press, 2001.
2. Hayes D.C. Market reaction to ERP implementation announcements / Hayes D.C., Hunton J.E., Reck J.L. // Journal of Information Systems.– 2001. – Vol. 15 No.1. – P. 3-18.
3. Hunton J. E. The Reaction of Financial Analysts to Enterprise Resource Planning (ERP) Implementation Plans [Електронний ресурс] / Hunton James E., McEwan R. A., Wier B. // Journal of Information Systems. – 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=302826>
4. Hendricks K. (2006). The Impact of enterprise systems on corporate performance: A study of ERP, SCM, and CRM system implementations / Hendricks K. B., Singhal V. R., Stratman J. // Journal of Operations Management. – 2006. – Volume 25, Issue1, January 2007. – pp. 65–82.
5. Teece D.J. Managing intellectual capital: organizational, strategic and policy dimensions/ D.J. Teece. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 320 p.
6. McGaughey S.L. Strategic interventions in intellectual assets flows / S.L. McGoughey // Academy of Management Review. – 2002. – 27 (2). – P.248–274.
7. Українська біржа. Индекс украинских акций (UX) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ru/index/ux/>.
8. Smida. Бази даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>.
9. Гараніна Т.А. Роль нематеріальних активів в створенні цінності компанії: теоретические и практические аспекты/ Т.А. Гараніна // Корпоративные финансы. – 2009. – № 4 (12). – С. 79–95.
10. Волков Д.Л. Оценивание интеллектуального капитала российских компаний / Д.Л. Волков, Т.А. Гараніна // Научные доклады. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ. – 2006. – № 22@.

УДК 681.5:518:330

Хапов Д.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонського національного технічного університету

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ

INTEGRAL ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC STATE OF REGION

АНОТАЦІЯ

В статті представлено методологію інтегральної оцінки стану соціально-економічного розвитку території для вдосконалення системи інформаційного забезпечення регіонального управління. Для побудови інтегрального показника всі групи факторів, за формою впливу на розвиток регіону, поділяються на стимулятори та де стимулятори, та застосовується декілька способів розрахунку.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, система індикаторів, конкурентоспроможність, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье представлена методология интегральной оценки состояния социально-экономического развития территории для усовершенствования системы информационного обеспечения регионального управления. Для построения интегрального показателя все группы факторов, по форме влияния на развитие региона, разделяются на стимуляторы и дестимуляторы, и используется несколько способов расчета.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, система индикаторов, конкурентоспособность, стратегия развития.

ANNOTATION

This article outlines methodology of integral assessment of state of social and economic development of a territory to improve system of information support of regional management. For construction of integral indicator, all groups of factors according to their form of influence on development of region are divided into stimulators and destimulators with application of several methods of calculation.

Keywords: region, social and economic development, system of indicators, competitiveness, strategy of development.

Постановка проблеми. Механізм управління процесом соціально-економічного розвитку регіону визначається системою важелів, що використовується як на державному, так і на регіональному й місцевому рівнях для формування економічного простору, що розвивається за законами ринкової економіки. Важелі цього механізму повинні сприяти формуванню ринкових відносин для розвитку економіки регіону, забезпечуючи зростання ефективності виробництва [1, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених-регіоналістів, таких як Е.Б. Алаєв, Н.Н. Некрасов, О.М. Румянцев, А.М. Пробст, П.М. Алампієв, В.Ф. Павленко, В.О. Поповкін, М.Г. Чумаченко й ін., досліджуючи поняття «регіон», знаходили різні відтінки цього визначення, але загальним виявилось те, що за основу приймалися такі ознаки, як територія, спеціалізація та наявність економічних зв'язків [2, с. 45].

Загальною методологічною основою дослідження є досвід та теоретичні результати,

отримані вітчизняними та зарубіжними вченими: В.М. Глушковим, М.З. Згуровським, Г.С. Поспеловим, Дж. Моррісеєм, Р. Акоффом, Ф. Эмери, М.Д. Месаровичем, В.І. Скурихіним, А.А. Модіним, Є.Г. Яковенком, В.В. Соломатиним, А.Д. Цвіркуном, В.М. Бурковим, М.Д. Годлевським, Е.Г. Петровим, В.А. Забродським та ін. Методологія організації та функціонування, проблеми виробничо-економічних систем регіону досліджувалися в працях багатьох вітчизняних науковців [3, с. 9; 4, с. 232].

Виділення невирішених раніше частин. Процес розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіону передбачає вибір пріоритетів, що є конкурентними на внутрішніх та зовнішніх ринках. Цей вибір повинен базуватись на результатах діагностики природно-ресурсного потенціалу та оцінки ефективності всього організаційно-економічного механізму функціонування та господарського комплексу регіону в цілому. Програма реалізації стратегії соціально-економічного розвитку повинна базуватись на тому, що її векторним напрямком є конкурентоспроможність, а базовим пріоритетом – якість життя населення. Отже, необхідно враховувати фактори, що зумовлюють підвищення конкурентоспроможності, та формувати відповідні організаційно-економічні механізми її забезпечення [5, с. 66].

Моніторинг процесів розвитку регіону полягає в дослідженні провадження цілей стратегії та є реакцією на розвиток явищ і процесів. Концепція моніторингу стратегії розвитку регіону має бути адекватною до оцінки структурного розвитку на етапі будови операційних програм. На основі моніторингу досліджується, чи є продуктивною методологія стратегії розвитку регіону, та визначається позиція інвестиційних вкладень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В процесі інтеграції сучасного суспільства, розуміння регіонального управління та статусу регіону як системи зазнає змін. Із наданням регіонам більшої самостійності, делегуванням повноважень із організації процесу соціально-економічного розвитку, підвищується рівень складності управління регіоном як комплексною складною системою.

Відзначається актуальністю розробка системи інформаційного забезпечення регіонального управління, що полягає у формуванні

збалансованої системи управління регіоном із урахуванням усіх складових [6, с. 28].

До недоліків інформаційної системи управління регіоном можна віднести наступне: інформація, якою користуються регіональні структури, не має систематичного та системного характеру, не дає комплексної характеристики про об'єкт управління; потоки, обсяг та зміст інформації мають низький рівень погодженості між собою в рамках окремих підрозділів; відсутня належна методична база для роботи місцевих органів виконавчої влади, що дозволяла б описувати об'єкт регіонального управління в його цілісності та складо-

вих, надавати оцінку та проводити аналіз його стану та розвитку; використання різноманітних програмних комплексів для обробки та управління документацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління територією є процес оптимізації розвитку складної, соціально-демографічної, економічної, просторової, екологічної складових підсистем, що доцільно представити у вигляді послідовності задач, що формуються за семантичними, методичними та інформаційними ознаками та пов'язані між собою прямими та зворотними інформаційними різноманітними потоками (рис. 1) [7, с. 278].

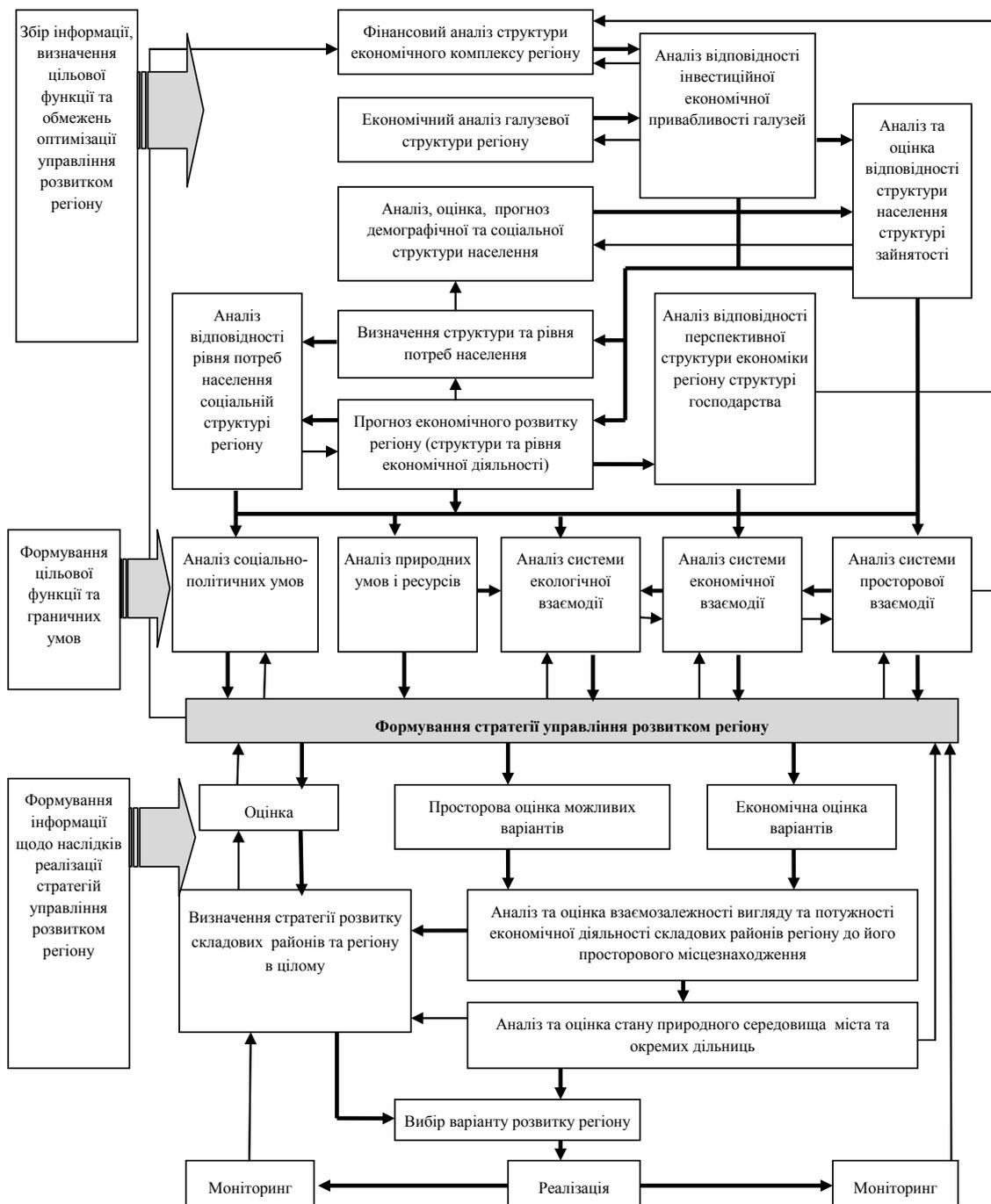


Рис. 1. Структурна схема системи управління регіоном

Підсумковим продуктом моніторингових досліджень регіону є методики, рекомендації та пропозиції, спрямовані на підвищення ефективності місцевого управління та бюджетного планування, що є основою при створенні єдиної регіональної інформаційної системи.

На першому етапі відбувається аналіз предметного середовища, формування основних завдань та цілей регіональної політики з урахуванням соціально-економічного стану та рівня розвитку кожного регіону. На етапі збору та зберігання інформації здійснюється підготовка початкової інформації для аналізу [8, с. 128].

Етап формування системи індикаторів припускає відбір соціально-економічних показників, їх уточнення, коригування, розподіл по групах залежно від напрямів аналізу; по типах залежно від впливу на стійкість соціально-економічного стану регіону, з подальшим нормуванням показників та оцінкою основних напрямів розвитку.

За способом отримання показники поділяються на експертні та статистичні. Експертна оцінка, яка неминуче є значною мірою суб'єктивною, де кожен експерт суб'єктивно підходить до визначення сильних та слабких сторін регіону, не дає точної оцінки розвитку. Тому доцільне використання статистичних даних, які отримані за єдиною методикою та дають можливість аналізувати стан окремого регіону у різні періоди та порівнювати розвиток регіонів між собою [9, с. 158].

У даному дослідженні представлений набір 230 показників, що розділені на 13 груп. Кожна з груп має індивідуальну кількість показників, що найчіткіше відображають становище регіону за цим напрямом.

1. Фінанси та діяльність підприємств. Організації. 2. Промисловість. 3. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Рибальство, рибництво. 4. Інвестиції та будівельна діяльність. 5. Транспорт і зв'язок. 6. Зовнішньоекономічна діяльність. 7. Оптова й роздрібна торгівля, ресторанне господарство та послуги. 8. Наука та інновації. 9. Населення. 10. Житлові умови населення. 11. Освіта, культура, спорт, туризм. 12. Охорона здоров'я та соціальна допомога. Правопорушення. 13. Природні ресурси та охорона навколишнього середовища.

Відмітимо, що оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіонів проводиться на підставі системи показників, що мають різну розмірність та одиниці виміру. Для вирішення цієї проблеми необхідно провести стандартизацію показників, що дозволяє підвищити точність розрахунку:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - M_j}{S_j}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го окремого показника для i -го року;

S_j – середнє квадратичне відхилення j -го окремого показника;

M_j – середнє арифметичне значення j -го окремого показника;

x_{ij} – значення j -го показника для i -го року.

Середнє арифметичне значення j -го окремого показника розрахуємо за формулою:

$$M_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ij}, \quad (2)$$

а середнє квадратичне відхилення j -го окремого показника – за формулою:

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - M_j)^2} \quad (3)$$

Наявність різних методик проведення інтегральної оцінки викликає необхідність вдосконалення методичних рекомендацій, що повинні забезпечувати використання об'єктивної та адекватної системи показників, забезпечувати точність оцінки розвитку, враховувати тенденцію змін соціально-економічного рівня розвитку з метою ухвалення ефективних управлінських рішень [10, с. 228].

Тому виникає необхідність детального аналізу інструментів оцінки конкурентоспроможності регіону для виявлення переваг та недоліків кожного методу та вибору оптимального інструментарію, за допомогою якого можна комплексно та максимально точно здійснювати оцінку.

При зведенні часткових показників в інтегральний часто використовується індексний метод, відповідно до якого значення відповідного індикатора ділиться на середнє значення за роками або еталонне – найкраще значення показника.

Часткові коефіцієнти розраховуються за формулами:

$$K_i = \frac{Z_{ij}}{Z_e} \quad (4)$$

$$K_i = \frac{Z_{ij} - Z_{min}}{Z_{max} - Z_{min}} \quad (5)$$

де K_i – частковий коефіцієнт по відповідному показнику;

Z_{ij} – значення показника певного регіону;

Z_e – еталонне значення показника (найвище або нормативне);

Z_{max} – максимальне значення показника за всі роки;

Z_{min} – мінімальне значення показника за всі роки.

Результатом формули (4) буде коефіцієнт, який лежить в межах (0; 1], причому коефіцієнт із значенням 1 буде мати лише рік з найкращим значенням даного індикатора.

Варто зазначити, що не всі показники можна перетворити на часткові коефіцієнти із значенням в межах (0;1] шляхом ділення на максимальне значення, адже для факторів-стимуляторів найкращим буде найвищий показник, а для дестимуляторів – найнижчий (табл. 1) [11, с. 33].

Розрахунок часткових коефіцієнтів показників-дестимуляторів проводимо наступним чином:

$$K_i = \frac{Z_{max} - Z_{ij}}{Z_{max} - Z_{min}} \quad (6)$$

де Z_{ij} – фактичне значення показника для певного року;

Z_{min} – мінімальне значення показника;

Z_{max} – максимальне значення показника.

Для подальших розрахунків використовують отриманий коефіцієнт або місце року в рейтингу по даному показнику.

Таблиця 1

Групи факторів показників-дестимуляторів

Групи	Показники-дестимулятори
1. Фінанси та діяльність підприємств. Організації	1.1. Питома вага підприємств, що одержали збиток, у% до загальної кількості
2. Промисловість	2.1. Частка збиткових підприємств, %
4. Інвестиції та будівельна діяльність	4.1. Частка збиткових будівельних підприємств, %
5. Транспорт і зв'язок	5.1. Дорожньо-транспортні пригоди на дорогах і вулицях, од.
9. Населення	9.1. Кількість зареєстрованих розлучень, од.
	9.2. Безробітні працездатного віку, тис.
	9.3. Усього вивільнено з підприємств, установ та організацій, осіб
	9.4. Навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію), осіб
	9.5. Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, осіб
	9.6. Витрати, млн. грн.
	9.7. Частка населення із середньодушовими грошовими доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %
	9.8. Усього грошових витрат домогосподарств, грн.
12. Охорона здоров'я та соціальна допомога. Правопорушення.	12.1. Кількість потерпілих з утратою працездатності на один робочий день і більше та зі смертельним наслідком, осіб
	12.2. Кількість зареєстрованих злочинів
	12.3. Кількість злочинів пов'язаних з наркотичними, сильнодіючими засобами та прекурсорами
	12.4. Питома вага неповнолітніх, засуджених за окремі види злочинів, %
	12.5. Усього пожеж
	12.6. Наслідки від пожеж: загинуло осіб, осіб
13. Природні ресурси та охорона навколишнього середовища	13.1. Відведено (скинуто) забруднених зворотних вод, млн. м ³
	13.2. Викиди забруднюючих речовин у повітря, тис. т

Для визначення комплексного показника по кожній групі за рік знаходимо його середнє квадратичне значення:

$$I_{\text{гр}} = \sqrt{\frac{\sum K_i^2}{n}} \quad (7)$$

Тобто, в результаті за рік маємо по 13 комплексних показників, що використовуються для розрахунку загальних інтегральних показників.

Розрахунок інтегрального показника може здійснюватися декількома способами. У дослідженнях з питань розрахунку показників розвитку регіону найчастіше запропоновані середньоарифметичне, геометричне або середньозважене значення.

Середньоарифметичне значення використовується для показників, що мають однаковий рівень впливу на інтегральний коефіцієнт та розраховується за формулою:

$$I_{\text{коэф}} = \frac{k_1 + k_2 + \dots + k_n}{n} \quad (8)$$

де $I_{\text{коэф}}$ – інтегральний показник розвитку регіону;

$k_1, k_2 \dots k_n$ – часткові коефіцієнти;

n – кількість часткових коефіцієнтів.

Недоліком даного методу є те, що будь-яке погіршення однієї часткової оцінки компенсується за абсолютною величиною покращенням іншої часткової оцінки.

Середньгеометричне розраховується за формулою:

$$I_{\text{коэф}} = \sqrt[n]{k_1 * k_2 * \dots * k_n} = \sqrt[n]{\prod k_n} \quad (9)$$

Недоліком є неможливість її використання у випадках, коли хоча б один з часткових коефіцієнтів дорівнює нулю, адже в цьому разі інтегральний коефіцієнт теж буде мати нульове значення. Для усунення такого недоліку використовують модифіковану формулу:

$$I_{\text{коэф}} = \sqrt[n]{\prod (1 + k_n) - 1} \quad (10)$$

При використанні цього методу передбачається, що чим більше зменшується одна часткова оцінка, тим складніше компенсувати це збільшенням іншої часткової оцінки. Іншими словами, низьке значення хоча б однієї із часткових оцінок істотно знижує інтегральну оцінку.

Середньозважене значення визначають за формулою:

$$I_{\text{коэф}} = \sum K_{\text{компл}} * B_i \quad (11)$$

де $K_{\text{компл}}$ – комплексний коефіцієнт критерію розвитку регіону;

B_i – ваговий коефіцієнт по певному показнику.

Вагу для кожного критерію доцільно встановлювати або за допомогою експертного методу, або вдаючись до виявлених закономірностей, при цьому вага показника визначається його впливом на всю групу показників та вибраних цілей оцінки. Визначення впливу із достатнім ступенем точності окремих показників на розвиток регіону вважаємо неможливим, адже для цього необхідно відштовхуватись від показ-

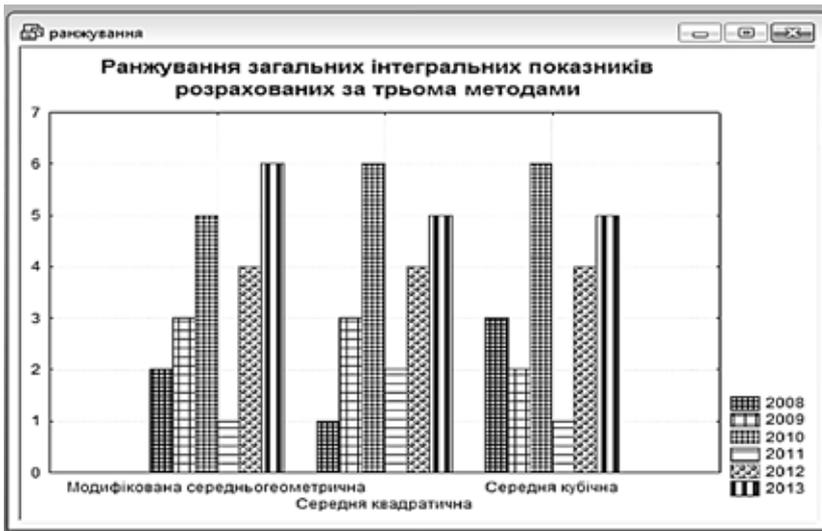


Рис. 2. Графік ранжування загальних інтегральних показників розвитку Херсонської області за період 2008–2013 рр.

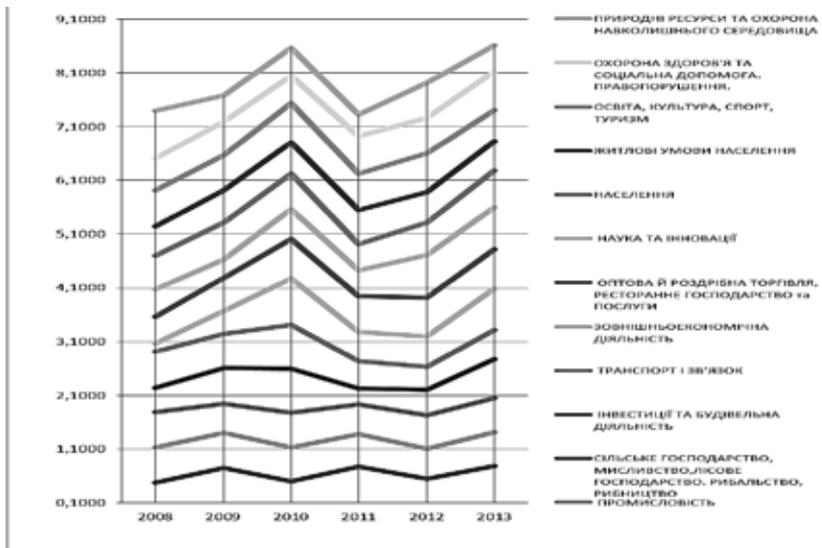


Рис. 3. Динаміка зміни груп показників соціально-економічного розвитку Херсонської області за період 2008–2013 рр.

ника, який є її результатом. Розвиток регіону є складним поняттям, що знаходить своє вираження у ряді показників різного роду, тому використання певного показника як результуючого є недоцільним [12, с. 89].

Якщо припустити, що такий показник існує (наприклад, валовий регіональний продукт (ВРП) або його динаміка), неможливо визначити точний рівень впливу на нього деяких інших показників (рівень забруднення навколишнього середовища, розвиток освіти в регіоні). Крім цього, непросто відокремити рівень впливу певного фактору на ВРП за окремий період та визначити тривалість цього впливу.

При визначенні вагових коефіцієнтів для показників оцінки стану регіону більш реальним є використання експертного методу. Але зазначений метод є суб'єктивним, тому засто-

сування лише цього методу для оцінки регіонального розвитку також вважається недоцільним.

Із розглянутих методів розрахунку інтегральних коефіцієнтів найбільш раціонально використовувати модифіковану формулу середньогометричного значення.

Але у розрахунок загального інтегрального показника розвитку регіону також треба взяти до уваги середньокубичне значення:

$$\bar{I}_{\text{заг}} = \sqrt[3]{\frac{\sum K_{\text{коэф}}^3}{n}} \quad (12)$$

Отримавши значення загальних інтегральних показників стану регіону за роками, можна проаналізувати динаміку його розвитку.

Для практичної реалізації даної методології були використані статистичні показники соціально-економічного розвитку Херсонської області за період 2008–2013 рр. На рис. 2 зображені результати ранжування загальних інтегральних показників соціально-економічного розвитку регіону.

На рис. 3 представлені значення інтегральних комплексних показників розвитку Херсонської області за групами за період 2008–2013 рр.

Висновки. Представлена методологія інтегральної оцінки стану соціально-економічного розвитку регіону для вдосконалення системи інформаційного забезпечення регіонального управління. Розрахунок інтегрального показника надає інформацію про загальний рівень розвитку території із урахуванням всіх факторів впливу.

Актуальним напрямком подальшого дослідження є визначення ступеня зв'язку між групами факторів із застосуванням кореляційно-регресійного, дисперсійного аналізу та побудови трендових рівнянь для прогнозування.

Даний математичний апарат необхідний для визначення оптимальної стратегії розвитку регіону, що дозволяє здійснити перехід із початкового рівня в бажаний за оптимальний проміжок часу із мінімальними витратами на реалізацію соціально-економічних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: [учебник для вузов] / А.Г. Гранберг // Высшая школа экономики; 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

2. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / В.А. Поповкін. – К.: Наук. думка, 1993. – 219 с.
3. Згуровський М.З. Глобальне моделювання процесів сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей / [М.З. Згуровський, Т.А. Маторина, Д.О. Прилуцький, Д.А. Аброськін] // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2008. – № 1. – С. 7–32.
4. Парасюк І.В. Інформаційні моделі в оцінюванні економічного розвитку регіону / І.В. Парасюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – С. 231–239.
5. Райко Г.О. Прогнозування основних показників стійкості територіальних систем / Г.О. Райко, Г.А. Ігнатенко // Вестник Херсонського національного технічного університету. – 2010. – № 2 (38). – С. 64–71.
6. Райко Г.О. Задачі формування цільової функції та граничних стратегій управління територіальним розвитком регіону / Г.О. Райко, С.Г. Чорний // Східно-Європейський журнал передових технологій. – 2010. – № 2/3 (44). – С. 26–33.
7. Згуровский М.З. Системный анализ: проблемы, методология, приложения / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К.: Наук. думка, 2011. – 743 с.
8. Трансформація моделі економіки України / За ред. В.М. Геєця. – К.: Лотос, 1999. – 189 с.
9. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність національної економіки України. Стратегія розвитку України: теорія і практика / Я.А. Жаліло. – Київ, 2002. – 325 с.
10. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Практикум: [навч. посіб. для студентів вузів] / [Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мних, О.В. Олійник]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
11. Шкарабан С.И. Основы оперативного экономического анализа / С.И. Шкарабан. – Львов: Из-во при Львов. госун-те изд. объединения «Вища школа», 1988. – 136 с.
12. Чумаченко Н.Г. Теория управленческих решений: [учеб. пособ. для вузов] / Н. Г. Чумаченко, Р. И. Заботина. – К.: Вища шк., 1981. – 246 с.

УДК 330.42-330.46

Чорнорот Я.О.*аспірант кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України***ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ КОМПЛЕКСНИХ ЧИСЕЛ
В ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОМУ МОДЕЛЮВАННІ****PROSPECTS OF USING THE THEORY OF COMPLEX NUMBERS
IN THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING****АНОТАЦІЯ**

У статті проведений аналіз існуючих економіко-математичних моделей управління запасами на підприємстві. Розглянуто доцільність та можливість формування моделей управління запасами з використанням теорії комплексних чисел; наведені перспективи та переваги побудови таких моделей.

Ключові слова: модель управління запасами, комплексні числа, замовлення, обсяг, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ существующих экономико-математических моделей управления запасами на предприятии. Рассмотрены целесообразность и возможность формирования моделей управления запасами с использованием теории комплексных чисел; приведены перспективы и преимущества построения таких моделей.

Ключевые слова: модель управления запасами, комплексные числа, заказ, объем, затраты.

ANNOTATION

The article analyzes the existing economic and mathematical models of inventory management in the enterprise. It considers the desirability and feasibility of forming models of inventory management using the theory of complex numbers; provides the prospects and benefits of constructing such models.

Keywords: model of inventory management, complex numbers, order, volume, costs.

Постановка проблеми. Управління запасами є важливою складовою управлінської діяльності для успішного існування будь-якого підприємства, що у своїй роботі стикається з наявністю запасів. Управління запасами дає змогу підприємству максимізувати свій прибуток за рахунок оптимізації рівня запасів та ефективного їх використання, встановлення достатнього, але не дуже високого рівня запасу. При цьому кошти, що вкладаються у ці запаси, можливо мінімізувати. Розроблено багато моделей управління запасами із застосуванням різноманітних математичних методів, але теорію комплексних чисел в них ще не було застосовано.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління запасами – важлива частина управління оборотними активами підприємства, основним завданням якої є забезпечення неперервного процесу виробництва та реалізації продукції, а також мінімізація сукупних витрат з обслуговування запасів. При управлінні запасами вирішуються два основних питання: це об'єм та строк заказу, тобто у якій кількості та коли треба здійснювати заказ необхідного товару.

Багато науковців у своїх працях приділили свою увагу проблемі управління запасами, а

саме Т.В. Алесинська, Е.Н. Ломкова, А.А. Епов, Н.В. Новікова, В.В. Федосєєва, Б.К. Плоткін, Л.А. Делюкін, М.І. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, О.В. Ефімова, А.М. Стерлігова та інші.

Виділення невирішених раніше частин. Проведений аналіз літературних джерел за темою дослідження показав, що для подальших наукових розробок в даному напрямі перспективним є питання формування та побудови моделей управління запасами з використанням теорії комплексних чисел.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проведення аналізу існуючих моделей управління запасами та обґрунтування перспектив формування таких моделей з використанням теорії комплексних чисел.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно до економіко-математичного словника, управління запасами – комплекс моделей і методів, призначених для оптимізації запасів, тобто ресурсів, що знаходяться на зберіганні і призначених для задоволення попиту на ці ресурси. Терміни «ресурси» і «запаси» тут розуміються широко: можна говорити про запаси кінцевої продукції, про запаси напівфабрикатів (тоді відповідна задача буде завданням про оптимізацію незавершеного виробництва), про запаси сировини, природних і трудових ресурсів, грошових коштів і т. д. Роль виробництва зводиться тут до поповнення рівня запасів по мірі виникнення потреби в них. В якості цільової функції в задачах управління запасами виступають сумарні витрати на утримання запасів, на складські операції, втрати від псування при зберіганні і моральне старіння, втрати від дефіциту і штрафи і т. д. Природно, що відшукується мінімум цієї функції. Керованими змінними в таких завданнях є обсяг запасів, частота і терміни їх поповнення (шляхом виробництва, закупівлі і т. д.), ступінь готовності продукції, що зберігається у вигляді запасів, та ін. Завдання бувають статичні (коли приймається разове рішення про рівень запасу на певний період) і динамічні, або багатокрокові, коли приймаються послідовні рішення або коригується раніше прийняте рішення з урахуванням змін, що відбуваються [1, с. 369–370].

Стали широко поширеними системи завдань з управління запасами, тобто обґрунтування величини загальновиробничих запасів, цехових і внутрішньо-цехових запасів, оптимізації їх величини і розподілу за видами. Зміни в економіці, створення більшої кількості комерційних організацій, їх серйозна диверсифікація, вимога орієнтуватися на запити клієнтів, облік дії конкурентів привели до істотної зміни процесу управління виробництвом, вимагаючи найбільшої гнучкості та адаптивності організацій до нових умов. Контроль за попитом, швидка зміна асортименту продукції та мінімізація запасів стали їх найважливішим завданням в нових умовах ринкової економіки [2, с. 113].

Запаси, будучи одним з видів оборотних активів, мають величезне значення для забезпечення фінансового благополуччя підприємства. Це означає, що на підприємстві повинна бути розроблена комплексна система їх аналізу, причому сфера задач аналізу зачіпає як оцінку достатності та збереження матеріальних ресурсів, так і забезпеченість джерелами фінансування. Запаси представляють собою ту частину оборотних активів, які знаходяться в постійному русі. Якщо ж цього не відбувається, то такі запаси – вже існуючі або потенційні збитки організації. Надмірні запаси припиняють рух капіталу, порушують фінансову стабільність підприємства, змушуючи його керівництво в терміновому порядку вишукувати необхідні для поточної діяльності грошові кошти. Ці та інші негативні наслідки політики накопичення запасів нерідко повністю перебивають позитивний ефект від економії за рахунок більш ранніх закупівель або отриманих знижок. Величина запасів сировини і матеріалів визначається насамперед обсягом продажів, характером виробництва, природою запасів, можливістю перебоїв у постачанні і умовами придбання сировини (можливої економії від закупівель більшого обсягу) [3, с. 74].

Існує досить багато моделей управління запасами. Базисною моделлю є модель Уілсона. Аналізуючи літературні джерела, можна виділити наступні основні види моделей управління запасами:

- однопродуктова статична модель;
- однопродуктова статична модель, яка допускає дефіцит;
- модель з поступовим поповненням запасів;
- модель з поступовим поповненням запасів, що допускає дефіцит;
- модель з фіксованим розміром замовлення;
- модель з фіксованою періодичністю замовлення;
- модель, що враховує кількісні знижки.

У своїй роботі Б.К. Плоткін та Л.А. Делюкін стверджують, що запаси є ключовою категорією в логістиці. З точки зору логістики запаси – це матеріальний потік з нульовою швидкістю фізичного переміщення. Запаси володіють подвійною природою: з одного боку,

вони мають позитивне значення, а з іншого боку, вони мають негативну властивість. Позитивне значення запасів полягає в тому, що із зростанням величини запасу зростає надійність функціонування системи, тобто забезпечується надійне, безперебійне забезпечення матеріальними ресурсами виробництва або надійність реалізації товару. Але запаси володіють і негативною властивістю, яке полягає в тому, що в запасах іmobilізуються (омертвляються) матеріальні та фінансові ресурси. Звідси і виникають проблеми оптимізації запасу, тобто визначення того рівня запасу, при якому загальні витрати при управлінні запасом будуть мінімальними. Оптимізація рівня запасів виконується виходячи з того, що має місце дві групи витрат – це витрати на зберігання запасу і витрати на доставку продукції та здійснення замовлення, звідси проблема: поставляти продукцію великими чи малими партіями. При поставках великими партіями скорочуються транспортні витрати, але збільшуються витрати на зберігання. При поставках малими партіями – зменшуються витрати на зберігання запасу, але зростають транспортні витрати. Отже, проблема оптимізації запасів зводиться до проблеми оптимізації партії постачання [4, с. 16]. У посібнику розглядаються такі моделі, як: модель Уілсона, модель оптимального розміру партії поставки при періодичному надходженні і рівномірному витраті матеріальних ресурсів, модель оптимального розміру партії поставки при періодичному надходженні і рівномірному витраті матеріальних ресурсів [4].

Новікова Н.В. пише, що одним з найважливіших етапів планування роботи будь-якої виробничої одиниці – цеху, підприємства або об'єднання підприємств – є визначення раціонального рівня запасів сировини, напівфабрикатів, інструментів. Основними причинами створення виробничих запасів служать необхідність забезпечення безперебійного постачання виробничого процесу, періодичність виробництва різних видів продукції постачальниками, здійснення транспортування більшості видів продукції від постачальника до споживача партіями, а також розбіжність ритму виробництва з ритмом споживання. Предметом теорії управління запасами є відшукування такої організації поставок або виробництва, при яких сумарні витрати на функціонування системи були мінімальними [5, с. 12].

Н.В. Новікова у своїй роботі розглядає такі моделі: модель Уілсона з нескінченною інтенсивністю поставки без дефіциту, ЕММ-формування запасів з кінцевою інтенсивністю поставки без дефіциту, ЕММ-формування запасів при наявності дефіциту з урахуванням незадоволених вимог [5].

Е.Н. Ломкова та А.А. Епов у своїй роботі зазначають, що фірми часто роблять різні запаси. Зберігають сировину, заготовки, готову продукцію, призначену для продажу. Запасів не повинно бути ні занадто багато, ні занадто

мало. У першому випадку виникає необхідність не виправданих витрат на зберігання, на амортизацію товару. У другому випадку може виявитися так, що на складі не буде потрібного товару. Крім того, мала кількість запасів має на увазі їх часте поповнення, що також потребує витрат. Завдання управління запасами полягає в тому, щоб уникнути обох крайнощів і зробити загальні витрати по можливості менше [6, с. 28]. У посібнику розглядаються декілька найпростіших детермінованих моделей управління запасами, а саме, основна модель, модель виробничих поставок та модель поставок зі знижкою [6].

У даній статті за основу визначень та позначень досліджуваних моделей приймемо підхід, що запропонований Т.В. Алесинською. У своїй роботі вона пише, що математичні моделі управління запасами (УЗ) дозволяють знайти оптимальний рівень запасів деякого товару, здатий мінімізувати сумарні витрати на покупку, оформлення та доставку замовлення, зберігання товару, а також збитки від його дефіциту. Модель Уілсона є найпростішою моделлю УЗ і описує ситуацію закупівлі продукції у зовнішнього постачальника, яка характеризується наступними припущеннями:

- інтенсивність споживання є априорно відомою і постійною величиною;
- замовлення доставляється зі складу, на якому зберігається раніше вироблений товар;
- час поставки замовлення є відомою і постійною величиною;
- кожне замовлення поставляється у вигляді однієї партії;
- витрати на здійснення замовлення не залежить від розміру замовлення;
- витрати на зберігання запасу пропорційні його розміром;
- відсутність запасу (дефіцит) є неприпустимим [7, с. 132].

Вхідні параметри моделі Уілсона:

1) v – інтенсивність (швидкість) споживання запасу (од. тов. / од. t);

2) s – витрати на зберігання запасу, (грн./од.тов. * од. t);

3) K – витрати на здійснення замовлення, що включають оформлення та доставку замовлення (грн.);

4) t_d – час доставки замовлення, (од. t).

Вихідні параметри моделі Уілсона:

1) Q – розмір замовлення (од. тов.);

2) L – загальні витрати на управління запасами в одиницю часу (грн. / од. t);

3) τ – період поставки, тобто час між подачами замовлення або між поставками (од. t);

4) h_0 ж точка замовлення, тобто розмір запасу на складі, при якому треба подавати замовлення на доставку чергової партії (од. тов.).

Цикли зміни рівня запасу в моделі Уілсона графічно представлені на рис. 1. Максимальна кількість продукції, яка знаходиться в запасі, збігається з розміром замовлення Q [7].

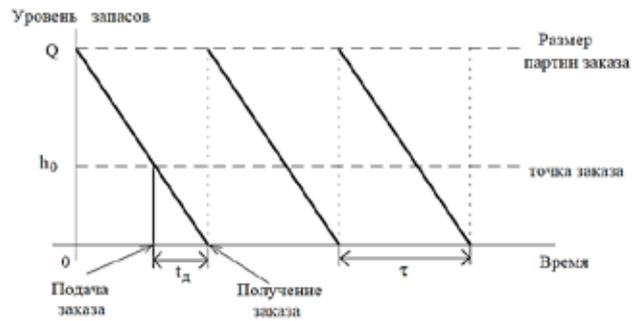


Рис. 1. Графік циклів зміни запасів в моделі Уілсона

Формули моделі Уілсона:

$$Q_w = \sqrt{\frac{2Kv}{s}} \quad (\text{формула Уілсона}), \quad (1)$$

де Q_w – оптимальний розмір замовлення в моделі Уілсона;

$$L = K * \frac{v}{Q} + s * \frac{Q}{2} \quad (2)$$

$$\tau = \frac{Q}{v} \quad (3)$$

$$h_0 = vt_d \quad (4)$$

Графік витрат на УЗ в моделі Уілсона представлений на рис. 2.

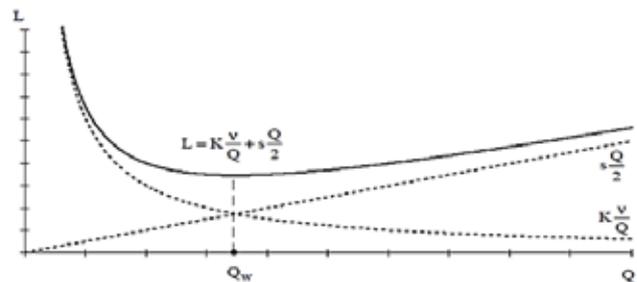


Рис. 2. Графік витрат на УЗ в моделі Уілсона

Розглянемо модель планування економічного розміру партії.

Модель Уілсона, що використовується для моделювання процесів закупівлі продукції у зовнішнього постачальника, можна модифікувати і застосовувати в разі власного виробництва продукції. На рис. 3 схематично представлений деякий виробничий процес. На першому верстаті виробляється партія деталей з інтенсивністю λ деталей в одиницю часу, які використовуються на другому верстаті з інтенсивністю v (дет. / од. t).

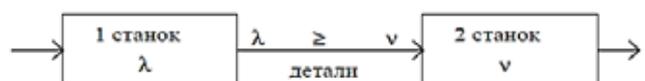


Рис. 3. Схема виробничого процесу

Вхідні параметри моделі планування економічного розміру партії:

1) λ – інтенсивність виробництва продукції першим верстатом (од. тов. / од. t);

2) v – інтенсивність споживання запасу (од. тов. / од. t);

3) s – витрати на зберігання запасу (грн. / од.тов. * од. t);

4) K – витрати на здійснення замовлення, що включають підготовку (переналагодження) першого верстата для виробництва продукції, споживаної на другий верстаті (грн.);

5) t_p – час підготовки виробництва (переналагодження) (од. t).

Вихідні параметри моделі планування економічного розміру партії:

1) Q – розмір замовлення (од. тов.);

2) L – загальні витрати на управління запасами в одиницю часу (грн./од. t);

3) τ – період запуску у виробництво партії замовлення, тобто час між включеннями в роботу першого верстата (од. t);

4) h_0 – точка замовлення, тобто розмір запасу, при якому треба подавати замовлення на виробництво чергової партії (од. тов.).

Зміна рівня запасів відбувається наступним чином (рис. 4):

– протягом часу t_1 працюють обидва верстата, тобто продукція виробляється і споживається одночасно, внаслідок чого запасу накопичується з інтенсивністю $(\lambda - v)$;

– протягом часу t_2 працює тільки другий верстат, споживаючи накопичився запас з інтенсивністю v .

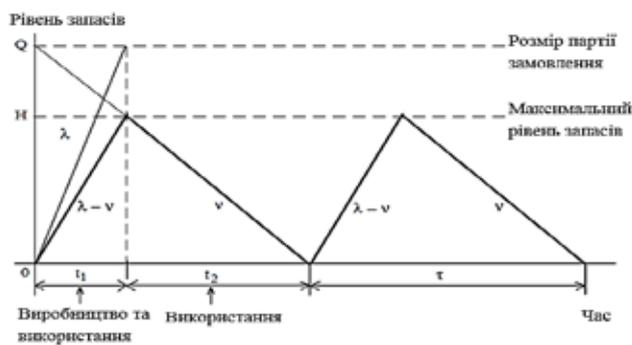


Рис. 4. Графік циклів зміни запасів в моделі планування економічного розміру партії

Формули моделі економічного розміру партії:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2Kv\lambda}{s(\lambda-v)}} \text{ або } Q^* = \sqrt{\frac{2Kv}{s(1-v/\lambda)}} \quad (5)$$

де * – означає оптимальність розміру замовлення;

$$L = K \frac{v}{Q} + s \frac{Q(\lambda-v)}{\lambda} \text{ або } L = K \frac{v}{Q} + \frac{sQ(1-v/\lambda)}{2} \quad (6)$$

$$H = \frac{Q(\lambda-v)}{\lambda} \text{ або } H = Q(1 - v/\lambda) \quad (7)$$

$$\tau = \frac{Q}{v} \quad (8)$$

$$h_0 = vt_p \quad (9)$$

Розглянемо модель управління запасами, що враховує знижки.

Рівняння загальних витрат для ситуації, коли враховуються витрати на покупку товару, має вигляд:

$$L = K \frac{v}{Q} + s \frac{Q}{2} + cv \quad (\text{грн./од.т}), \quad (10)$$

де c – ціна товару (грн. / од. тов.);

cv – витрати на купівлю товару в одиницю часу (грн. / од. t).

Якщо ціна закупівлі складованого товару постійна та залежить від Q , то її включення в рівняння загальних витрат призводить до переміщення графіка цього рівняння паралельно осі Q і не змінює його форми (рис. 5). Тобто в разі постійної ціни товару її облік не змінює оптимального рішення Q_w [7].

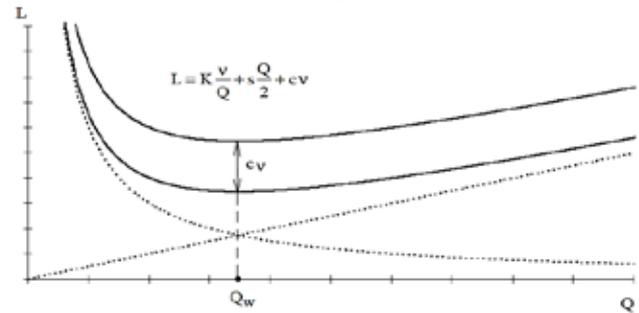


Рис. 5. Графік витрат на уз з урахуванням витрат на покупку

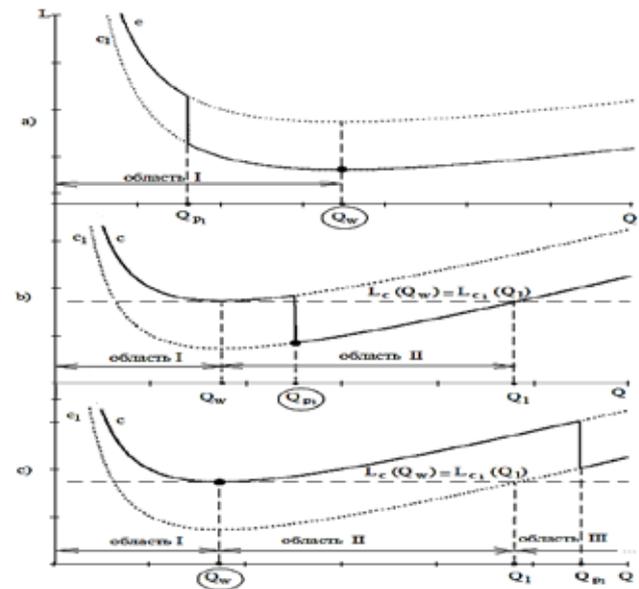


Рис. 6. Графік витрат з урахуванням знижок: а) $Q^* = Q_w$; б) $Q^* = Q_{p1}$; в) $Q^* = Q_w$ [7]

Якщо на замовлення великого обсягу надаються знижки, то замовлення на більші партії спричинять за собою збільшення витрат на зберігання, але це збільшення може бути компенсоване зниженням закупівельної ціни. Таким чином, оптимальний розмір замовлення може змінюватися в порівнянні з ситуацією відсутності знижок. Тому витрати на придбання товару необхідно враховувати в моделі покупок зі знижками [7].

Нові вхідні параметри моделі, що враховує знижки:

1) Q_{p1} , Q_{p2} – точки розриву цін, тобто розміри покупок, при яких починають діяти, відповідно, перша і друга знижки (од. тов.);

2) c , c_1 , c_2 – відповідно, вихідна ціна, ціна з першою знижкою, ціна з другою знижкою (грн. / од. тов.).

Вплив єдиної знижки на загальні витрати на УЗ показано на рис. 6. Щоб визначити оптимальний розмір замовлення Q^* , необхідно проаналізувати, в яку з трьох областей потрапляє точка розриву ціни Q_{p1} (рис. 6). Правило вибору Q^* для випадку з однією знижкою має вигляд:

$$Q^* = \begin{cases} Q_w, & \text{якщо } 0 \leq Q_{p1} < Q_w \text{ (область 1),} \\ Q_{p1}, & \text{якщо } Q_w \leq Q_{p1} < Q_1 \text{ (область 2),} \\ Q_w, & \text{якщо } Q_{p1} \geq Q_1 \text{ (область 3).} \end{cases} \quad (11)$$

Широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалення економічного аналізу, підвищує його ефективність. Це досягається за рахунок скорочення термінів проведення аналізу, більш повного охоплення впливу факторів на результати комерційної діяльності, заміни наближених або спрощених розрахунків точними обчисленнями, постановки і розв'язання нових багатомірних завдань аналізу, для яких практично неможливо отримати розв'язання вручну або традиційними методами [2, с. 191].

Використання елементів теорії комплексних чисел в економіко-математичному моделюванні дозволить представити пари економічних показників, які є відображенням якого-небудь економічного об'єкта або явища, у вигляді комплексної змінної. При формуванні комплексної змінної з пари економічних показників вона буде розглядатися як єдина змінна. Ця змінна буде нести в собі інформацію про дві її складові величини та відобразатиме функціональний вплив цих складових на деякий результат. Для того щоб дві економічні змінні могли бути об'єднані в одну комплексну, повинно виконуватися дві умови:

– ці дві економічні змінні повинні виступати різними характеристиками одного і того ж економічного об'єкта чи явища;

– ці дві економічні змінні повинні бути однієї розмірності [8, с. 3–4].

Висновки. Проведене дослідження показало, що управління запасами відіграє важливу роль для фінансового успіху підприємства, вибір

ефективної стратегії з управління запасами дозволить мінімізувати витрати, що пов'язані з запасами. Застосування моделей комплексних змінних розширює інструментальну базу моделювання економіки. Актуальність використання теорії комплексних чисел в економічному аналізі обумовлена високим значенням проблеми удосконалення математичних і інструментальних методів за рахунок використання теорії комплексних чисел, що дозволить отримати не лише більш компактний запис, а і включити в економіко-математичну модель детальнішу інформацію про об'єкт моделювання.

Подальшим напрямом досліджень є розробка та побудова економіко-математичних моделей управління запасами з використанням теорії комплексних чисел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки; 5-е изд., перераб. и доп. / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа / [М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: [учебник] / О.В. Ефимова. – М.: Омега*Л, 2010. – 351 с.
4. Плоткин Б.К. Экономико-математические методы и модели в логистике: [учеб. пособие] / Б.К. Плоткин, Л.А. Делюкин. – СПб.: СПбГУЭФ, 2010. – 96 с.
5. Новикова Н.В. Экономико-математические методы и модели: [конспект лекций] / Н.В. Новикова – Минск, 2010. – 46 с.
6. Ломкова Е.Н. Экономико-математические модели управления производством (теоретические аспекты): [учеб. пособие] / Е.Н. Ломкова, А.А. Эпов. – Волгоград: ВолгГТУ, 2005. – 67 с.
7. Алесинская Т.В. Учебное пособие по решению задач по курсу «Экономико-математические методы и модели» / Т.В. Алесинская. – Таганрог: ТРТУ, 2002. – 153 с.
8. Светульников И.С. Производственные функции комплексных переменных в экономическом анализе: автореф. дис. ... канд. эк. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы в экономике» / И.С. Светульников. – Санкт-Петербург, 2008. – 17 с.

УДК 338

Швед В.В.

*кандидат экономических наук, доцент
Винницкого социально-экономического института***КОВОРКИНГ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕГРАДЫ****COWORKING: OPPORTUNITIES AND OBSTACLES****АННОТАЦИЯ**

Статья призвана рассмотреть ключевые аспекты коворкинга через призму основных преимуществ и недостатков данного явления. Анализируется схожесть концепции открытого пространства и модели коворкинга. Рассматриваются вопросы развития данной модели через направления мини-офисов и антикафе, выделяются их основные характеристики.

Ключевые слова: коворкинг, кубикл, мини-офис, антикафе, открытое пространство.

АНОТАЦІЯ

Стаття покликана розглянути ключові аспекти коворкінгу через аналіз ключових переваг та недоліків даного явища. Аналізується схожість концепції відкритого простору та моделі коворкінгу. Розглядаються питання розвитку моделі коворкінгу через напрямки міні-офісів та антикафе, визначаються їх основні характеристики. Доводиться можливість використання моделі коворкінгу та її складових елементів у сучасному інституціоналізованому бізнесі.

Ключові слова: коворкінг, кубікл, міні-офіс, антикафе, відкритий простір.

ANNOTATION

This article examines key aspects of coworking through the prism of the main advantages and disadvantages. It analyzes the similarity of the open space and coworking. It also discusses the development of this model through directions of mini-office and anti-cafe.

Keywords: coworking, cubicle, mini-office, anti-cafe, open space.

Постановка проблемы. Современный этап развития общества привел к созданию новых форм экономики и управления, основанных на достижениях прогресса и передовых инструментах деятельности человека.

Скорость и быстрота изменения привычных экономических условий существования предприятия вызвали появление соответствующих моделей, среди множества которых выделяется викиномистическая модель экономики.

Викиномика, по сути, является современной моделью развития экономических отношений, основанной на скорости распространения и всеобщей доступности информации.

Анализ последних исследований и публикаций. Впервые данная модель была описана в 2009 г. в книге Дона Тапскота «Викиномика: как массовое сотрудничество изменяет все». В основу данной модели положены ключевые принципы массового сотрудничества, взаимодействия равенности и открытости.

В свою очередь, одной из составляющих викиномики автор рассматривает явление коворкинга.

Формулирование целей статьи (постановка задания). К сожалению, современная отечественная наука не уделяет достаточного вни-

мания исследованию данной модели развития экономики, поэтому цель данной статьи – рассмотреть один из ключевых элементов викиномики – коворкинг. Проанализировать его ключевые составляющие, преимущества и недостатки, направления развития, а также определить возможность использования данной модели в современном предпринимательстве.

Изложение основного материала исследования. Коворкинг представляет собой модель работы, в которой участники, оставаясь независимыми и свободными, используют общее пространство для своей деятельности.

Также коворкинг можно представить в виде «муравейника», в котором не существует институционализированных отношений субординации и подчиненности, а каждый участник свободен в условиях присоединения и отказа от участия. Важно отметить, что участники «муравейника» могут быть объединены общей основополагающей целью для ситуативного сотрудничества, а могут сохранять полную индивидуальность и независимость.

Институционализированная история появления коворкинга очень молода. В то же время, некоторые составляющие данной модели были характерны и для цехового производства Средневековья, переселенческого освоения Дикого Запада, мануфактурного производства, колхозов и совхозов, а также некоторых других форм и методов организации труда и взаимодействия между людьми.

Документально подтвержденным пионером осознанного построения и использования модели коворкинга, а также формулирования целей и задач данной модели существования бизнеса и предприятия, является Бред Ньюберг.

Так, по его словам, в 2005 г. в процессе своего карьерного роста он столкнулся с современной и актуальной проблемой выбора. «Сейчас мой выбор – либо офисная работа с её определённой общением с сотрудниками, либо фриланс с его свободой и независимостью. Но почему я не могу получить и то и другое?» – стал размышлять он – и совместил оба варианта.

В данном случае необходимо отметить, что фриланс рассматривается исключительно как модель работы каждого конкретного индивида, а не как модель построения бизнеса или организации производства в рамках отдельного предприятия или целой отрасли.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Калашнікова Т.М. НАДБАННЯ ФРАНЦУЗЬКОЇ ШКОЛИ ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	3
Кравченко М.О. РОЗШИРЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	10
Можайкіна Н.В. РОЛЬ ДОМОХОЗЯЙСТВА (СЕМЬИ) В СТРУКТУРЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ.....	14
Перепьолкіна О.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	21
Смолій Л.В. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	26
Федотова Ю.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СМАРТ-ЕКОНОМІКИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ.....	31
Штефан С.І. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	36

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бестужева С.В. НАПРЯМИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	41
Бондарець М.В. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН.....	46
Галушка Є.О., Галушка М.Є. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ КРАЇН ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ.....	50
Данкевич В.Є. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ АСОЦІАЦІЇ З ЄС.....	57
Єрмаченко В.Є. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	61
Кирилич Х.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇН, ЩО НЕ МАЮТЬ ВИХОДУ ДО МОРЯ.....	65
Козирєва О.В. АНАЛІЗ ЕТАПІВ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ПОСТРАДЯНСЬКИМИ КРАЇНАМИ.....	69
Конєв Р.Ю. РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ПЕРЕДЕКСПОРТНОГО ТРАНСПОРТУВАННЯ ЗЕРНА В УКРАЇНІ.....	73
Кравченко М.В. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ.....	79
Милян Р.Ю. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ МАСОВИХ ЗАХОДІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ.....	82
Татомир І.Л. МАРКЕТИНГОВІ ТА ЗАОХОЧУВАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАКОРДОННИХ ВІЗ.....	88
Вишняков В.М., Хохотва М.І. МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АВТОМОБІЛБУДУВАННІ УКРАЇНИ.....	93

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрусак І.В. ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	97
--	----

Арзамасова О.В. ДЕФІНІЦІЯ «КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ»: ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ.....	102
Безп'ята І.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ.....	107
Безугла Ю.Є. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	111
Боднар О.А. ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	114
Бучинська О.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В АПК ЯК ПЕРЕДУМОВА ЦИКЛІЧНОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	119
Гилка М.Д. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	124
Гірняк К.М. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
Горіна Г.О. РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ У ПІДВИЩЕННІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	133
Залознова Ю.С. СОЦІОЕКОНОМІКА ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СУСПІЛЬНИМИ СИСТЕМАМИ.....	136
Захарчин Г.М., Космина Ю.М. ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	142
Іртицева І.О., Мінакова С.М., Христенко О.А. СТРУКТУРА ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	146
Іршак О.С. СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД У ПРОГНОЗУВАННІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	150
Клімова О.І. ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	154
Коба Н.В. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ.....	159
Коваленко О.В. ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО МАРКЕТИНГУ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ АВІАРИНКОВИХ ІННОВАЦІЙ.....	165
Колобердянко І.І. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	171
Кундицький О.О. НЕОБХІДНІСТЬ УЧАСТІ ДЕРЖАВИ У РЕФОРМУВАННІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	177
Куценко Т.Ф. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СТАНДАРТІВ ЄС У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ.....	181
Литвин О.Ю. НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ.....	189
Писаренко В.В. ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ВЕДЕННЯ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ.....	193
Проскура В.Ф. СИСТЕМА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	196
Логоша Р.В., Ільченко І.І. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ОВОЧІВ.....	200
Лучкова І.В. ВНУТРЕННІЙ КОНТРОЛЬ НА СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЧЕСКОГО УЧЕТА.....	205
Маслак О.І. НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ СЕРЕДОВИЩА КОНКУРЕНЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ СВІТЛИХ НАФТОПРОДУКТІВ.....	209

Мекшун П.В. ТЕХНОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА – ПРІОРИТЕТ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	213
Мельничук О.С. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	217
Пономарева Е.В., Цуканова Т.Г. РОЛЬ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КАК СУБЪЕКТА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	222
Пономаренко Є.В., Олійник А.Д. НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	225
Прокопшина О.В., Козубова Н.В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	233
Прудников В.Ф. ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В УКРАИНЕ.....	239
Самойлик Ю.В. ГОСПОДАРСТВО НАСЕЛЕННЯ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ: РОЛЬ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	244
Сенишин О.С. СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	250
Синицына Ю.П., Алёшина Т.В. РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА БАЗЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	256
Скороход І.П., Завгородня Н.А. НАПРЯМКИ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ.....	261
Яхно К.Г. СТАН РИНКІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ЗА ПЕРІОД 1990–2014 РР.....	265
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Азаренков Г.Ф. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВИТОК БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ.....	270
Андрієв Н.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СИСТЕМІ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ.....	274
Анісімова О.М., Щербіна О.С. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	280
Басюк Т.П. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОГРАМАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	285
Блажей І.О. ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ БРЕНДА У СВІДОМОСТІ СПОЖИВАЧА.....	290
Бозуленко О.Я. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	294
Бойківська Г.М. ЗАКОНОМІРНОСТІ, ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	298
Бондаренко С.А. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	305
Бословяк С.В. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	311

Бровкіна Ю.О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	316
Бурачек І.В., Дашенко В.В. ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА УПРАВЛІННЯ ЙОГО РОЗВИТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ПЕРШИЙ ОХОРОННИЙ АЛЬЯНС»).....	320
Ванієва А.Р. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСКОРИСТУВАННЯ.....	324
Войничка Л.Й. ФЕНОМЕН ІМІДЖУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	328
Гнатченко Є.Ю., Гайко Ю.І. МЕНЕДЖМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	331
Головіна Я.С. СУТНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	335
Honcharenko I. THE IMPLEMENTATION FEATURES OF THE STRATEGIC MANAGEMENT PROCESS IN ORGANIZATIONS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES.....	340
Гриценко Д.С. НАУКОВИЙ ОГЛЯД ДИСЕРТАЦІЙНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ В 2012-2014 РР. З ПОЗИЦІЇ РОЗГЛЯДУ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ.....	343
Гулик Т.В., Борноволокова О.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	349
Гуржій Н.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	354
Давиденко В.В. ЯКІСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	359
Джур О.Є. ПЕРСПЕКТИВИ ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ В МІЖНАРОДНІ КООПЕРАЦІЙНІ ПРОЕКТИ І ПРОГРАМИ В СФЕРІ КОСМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	365
Дончак Л.Г., Логоша Р.В. СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	372
Дугієнко Н.О., Осаул А.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	378
Заболотна Т.В. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ).....	382
Земляков І.С. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	388
Зоріна О.І., Дергоусова А.О., Зорін А.В. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЗА РАХУНОК СТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ.....	392
Зубрицька Я.О. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	395
Іванків О.Я. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОСЛУГ.....	399
Іващук О.В. УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЯК СКЛАДОВА МЕТОДОЛОГІЇ КЕРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	404
Керанчук Т.Л. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	408
Ключник А.В. ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ У РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	414
Кобець Д.Л. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	419

Коваленко О.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРОСПЛАВНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ.....	424
Горбачова О.М., Ковтуненко В.М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	427
Колесник К.С. ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ» НА УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ.....	431
Костюк Ж.С. МОТИВАЦІЯ ЯК ЗАСІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	435
Кравцова Л.Л. ПРАГМАТИКА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	440
Красільнікова К.С. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ХЛІБОПРОДУКТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	444
Кривохатко Н.Д. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	448
Крихівська Н.О. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПАРТНЕРСЬКИМИ ВІДНОСИНАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА.....	455
Кудінова М.М., Варук В.В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	460
Кулиняк І.Я., Кошик О.В. ЗБУТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ ВПЛИВУ.....	464
Мартинюк Л.А., Лісовська М. А. МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО НОВОЇ ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	469
Макарчук М.П. МУЛЬТИКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ – ЦЕ МОЖЛИВІСТЬ ДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДАЖ.....	474
Махначова Н.М. РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	480
Мацьків Р.Т. СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	482
Мигаль О.Ф. ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	486
Мишко О.В. РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	490
Мороз О.В., Воловодюк С.С. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО БУДІВЕЛЬНО-ІНДУСТРІАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	494
Філатова Л.С., Новохацька Л.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕФІНІЦІЇ «КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ».....	502
Носонова Л.В. ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ».....	506
Олійник О.С. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	513
Олійник Т.В. ФІНАНСОВИЙ КОНТЕКСТ СТРАТЕГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	517
Орленко О.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ: ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ХАССП НА ПІДПРИЄМСТВАХ КРУП'ЯНОЇ ІНДУСТРІЇ.....	522
Островський І.А., Юхнов Б.Ю., Яшинов О.Л. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	528

Палант О.Ю. ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ВІДНОСИН ПРИ НАДАННІ ПОСЛУГ НАЗЕМНИМ МІСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ.....	534
Пашенко О.П. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	539
Попович Д.В., Тарнавська О.Б. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	544
Потапук І.П., Голубенко А.М. РОЛЬ СКЛАДОВИХ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	547
Реверчук Н.Й., Дзямучич О.С., Канцір О.С. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	551
Ровенська В.В., Дегтярьова К.О. ОСНОВИ ВИКОРИСТАННЯ КОНСАЛТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ.....	556
Рожков В.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	562
Савченко С.М. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	567
Свірідова С.С. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙ В АТОМНУ ЕНЕРГЕТИКУ.....	572
Скопенко Н.С., Іванюта Т.М. СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЗА ОКРЕМИМИ ТИПАМИ, ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ, ІНФОРМАЦІЙНІ КАНАЛИ ТА ПОТОКИ.....	576
Сталінська О.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	581
Ткаченко В.В. КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В ТЕОРЕТИЧНОМУ ПІДХОДІ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛОКОМОТИВНЕ ГОСПОДАРСТВО.....	585
Трофименко О.О. ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СКЛАДОВОЇ.....	589
Тупчий О.С. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ САДІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	593
Турко Д.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ ПІДПРИЄМСТВА.....	598
Череп А.В., Урусова З.П., Урусов А.А. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	604
Устенко І.А. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПОБАЖАНЬ ПРИ ВИБОРІ МОЛОЧНО-СОКОВИХ КОКТЕЙЛІВ.....	608
Уткіна Ю.М. ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	614
Фаловська І.Д. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРИРОДООХОРОННУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	618
Худоба К.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРОЦЕС ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	622
Чередніченко А.О., Шура Н.О. ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ЯК ДІЄВОГО МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	628
Черепня Г.М. МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ РИЗИКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ АНАЛІТИКО-ІНСТРУМЕНТАЛЬНИХ ЗАСАД.....	631

Шацька З.Я., Матюшко Н.Г. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВАМИ РІЗНИХ ТИПІВ.....	635
Шацька З.Я., Тимченко І.В. ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	640
Швед В.В., Адамовська В.С. АДАПТАЦІЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ДО УМОВ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	644
Шевченко М.Ю. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РЕМОНТНОЇ СКЛАДОВОЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЛОКОМОТИВНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	650
Шевченко О.Р. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	655
Шевчук О.А. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ.....	658
Шуміло О.С. ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ЗВ'ЯЗОК ПРИ ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	664
Яворська Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ГАРАНТУВАННЯ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ.....	668
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Богуславська С.І. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНИ УКРАЇНИ.....	674
Гончарова Н.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ.....	679
Камбур О.Л., Серьогіна Н.В., Петрищенко Н.А. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ.....	685
Моїсеєнко В.О. РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У РАМКАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	689
Попівняк О.М. АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ АНТИДЕПРЕСИВНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ.....	694
Почтарук І.С. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ.....	699
Прямухіна Н.В. РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ.....	703
Ценклер Н.І. РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ.....	709
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Арестов С.В., Полищук Т.М. АНАЛІЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ.....	713
Біда О.Ю., Андрущенко В.Ю. КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ З РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	718

Лазарева О.В.
РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ У ФОРМУВАННІ
ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....722

Чичкалюк Т.О.
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ НАДАННЯ ПЛАТНИХ
РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЗБІЛЬШЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО УКРАЇНИ.....728

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Биховченко В.П.
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ.....731

Васьковська Н.О.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СФЕРА ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....734

Зубарева М.А.
ІНСТРУМЕНТИ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ ГОТЕЛЮ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....738

Коваль Л.А.
ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ:
ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ.....743

Легомінова С.В.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ І МАРКЕТИНГ.....748

Ярова Л.Г.
АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ.....752

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Агапова М.Ю.
ФОРМУВАННЯ КАРТИ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ БАНКУ
ПРИ ШОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ.....756

Aleskerova J.V.
INSURANCE POLICY AND ITS MODELS IN RELATION TO AGRICULTURE
(STOCK-RAISING, PLANT-GROWING).....760

Анзіна Г.В.
МОДИФІКАЦІЇ МОДЕЛІ ДИСКОНТОВАНИХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ
ДЛЯ ОЦІНКИ СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ КОМПАНІЇ.....767

Бабич М.М.
СУЧАСНИЙ СТАН ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ.....772

Багацька К.В., Розіна Я.Е.
ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ОПТИМІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД.....776

Бидик А.Г.
ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА
ЯК РЕЗЕРВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ.....781

Білінець М.Ю.
ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНИ:
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....787

Бутурлакiна Т.О., Завацька В.В.
ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ
ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ
ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ДОСВІДУ США).....791

Бухтіарова А.Г.
КЛЮЧОВІ ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНИХ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ:
УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА.....795

Войтович Л.М.
РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ:
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....801

Вольська С.П.
ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ.....806

Галушак В.В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ТА ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕФЕКТИВНЕ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ.....	810
Гладинець Н.Ю., Петрина В.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ.....	814
Грубінка І.І. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ УКРАЇНИ.....	819
Дем'янчук І.А. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО СПАДУ.....	822
Дудчик О.Ю., Тищенко Ю.А., Чудік І.Ю. АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	826
Ілащук С.А. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ КОНТРОЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	830
Коваленко В.В. ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА РОЗВИТОК НА МАЙБУТНЄ.....	834
Коваленко К.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	838
Кот О.В. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ У БАНКУ.....	843
Лисецька Н.М. ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	848
Лінтур І.В. МОЖЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	853
Мельничук Н.Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «БАНК» Й ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО РОЛІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ.....	856
Михайлик О.М., Шербина О.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗБАЛАНСУВАННЯ ГРОШОВОГО РИНКУ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕАЛІЇ.....	861
Непочатенко О.О., Боровик П.М., Бечко П.К. РЕФОРМОВАНИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	867
Ніколаєв Ю.О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ КРИЗИ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ.....	871
Ніколаєнко Ю.В., Сакун О.С. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ.....	875
Няньчук Н.Ю., Христін А.І. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....	881
Пасічник Ю.В. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	887
Петик Л.О. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	893
Похилько С.В., Котенко Н.В., Павленко І.В. ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ТА РЕГУЛЯТИВНОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ	897
Прокопенко В.Ю. МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА БАНКУ ЯПОНІЇ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ.....	903
Пукач О.О. АНАЛІЗ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ МЕДИЧНОЇ, ОСВІТНЬОЇ СУБВЕНЦІЇ ТА СУБВЕНЦІЇ НА ПІДГОТОВКУ РОБІТНИЧИХ КАДРІВ.....	907

Світлична О.С. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ.....	917
Сукач О.М. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ.....	922
Терещенко В.Л. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ.....	926
Трусова Н.В. СВІТОВІ РЕЙТИНГИ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ СТАБІЛЬНОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	932
Черкашина К.Ф. ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	937
Чушак А.М., Філюк О.А. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА КУРСУ УРЯДУ НА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЮ ВЛАДИ В ДЕРЖАВІ.....	942
СЕКЦІЯ 9	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Августова О.О. ОБЛІК ВІДХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	946
Безкоровайна Л.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	950
Белінська С.М. РОЗВИТОК АУДИТОРСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	955
Борковська В.В. ОБЛІК І АНАЛІЗ ВИТРАТ, ОБСЯГІВ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	960
Воронко Р.М. УДОСКОНАЛЕННЯ РЕВІЗІЙНОЇ РОБОТИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ КООПЕРАТИВНИМ ГОСПОДАРСТВОМ.....	968
Годнюк І.В., Чижевська О.М. ПЕРСПЕКТИВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	975
Задюєнко Ж.В. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	981
Редзюк Т.Ю., Казанівська О.Т. ВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПРИ ОБЧИСЛЕННІ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК.....	985
Кашуба В.Д. ЛІКВІДАЦІЯ ТА РЕОРГАНІЗАЦІЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ	990
Корінь А.М. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	994
Кулинич М.Б., Коваль Н.І. ТОРГІВЕЛЬНІ ЗНИЖКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗБІЛЬШЕННЯ РІВНЯ ПРОДАЖУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЇХ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ.....	999
Марченко Л.Ю. ВИПЛАТИ ЧЛЕНАМ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ПРАВОВИЙ СТАТУС ТА ЗМІНИ В ОПОДАТКУВАННІ.....	1003
Мулик Т.О. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ОПОДАТКУВАННЯМ.....	1007
Наумчук А.В., Букало Н.А. СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	1013
Пастернак Я.П. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	1017
Петренко Н.І., Сливінська О.Б. РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ВИРІШЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТРЕБ АКЦІОНЕРІВ.....	1022

Редзюк Т.Ю., Дем'яненко С.С. ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	1027
Редченко К.І. ТЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ АУДИТУ: СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	1032
Саченок Л.И., Никитина А.П. МЕСТО ТОВАРОВ И ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1037
Сизоненко О.А. ОРГАНІЗАЦІЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ.....	1041
Славкова О.П., Гаркуша С.А. ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ: ВИМОГИ ТА ПІДХІД.....	1046
Турова Л.Л., Слюсар Л.А. СИСТЕМА ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА.....	1050
Фабіянська В.Ю., Стефанішина І.М. РЕЗУЛЬТАТИ РОБОТИ В НАПРЯМІ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОГО ПОСТАУДИТУ В УКРАЇНІ.....	1053
Ціцька Н.Є. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	1057
Чебан Ю.Ю. ОБЛІК ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПЕРЕД БАНКОМ: ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНІ АСПЕКТИ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	1060
Черешнюк О.М. ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ПРО ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	1066
СЕКЦІЯ 10	
СТАТИСТИКА	
Русінко М.І., Лисенко Ю.В., Романовська Д.Р. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ У МІСТІ ДНІПРОПЕТРОВСЬК.....	1070
СЕКЦІЯ 11	
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Дудник В.В. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ КОНТРОЛІНГУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ НА БЮДЖЕТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	1075
Кузьома В.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	1080
Полуектова Н.Р. РИНКОВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ERP-СИСТЕМИ.....	1084
Хапов Д.В. ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНУ.....	1088
Чорнорот Я.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ КОМПЛЕКСНИХ ЧИСЕЛ В ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОМУ МОДЕЛЮВАННІ.....	1094
Швед В.В. КОВОРКИНГ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕГРАДЫ.....	1099

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 4

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

ЗАСНОВНИК:

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна
E-mail: наука@global-national.in.ua
Телефон: +38 (095) 458-19-85